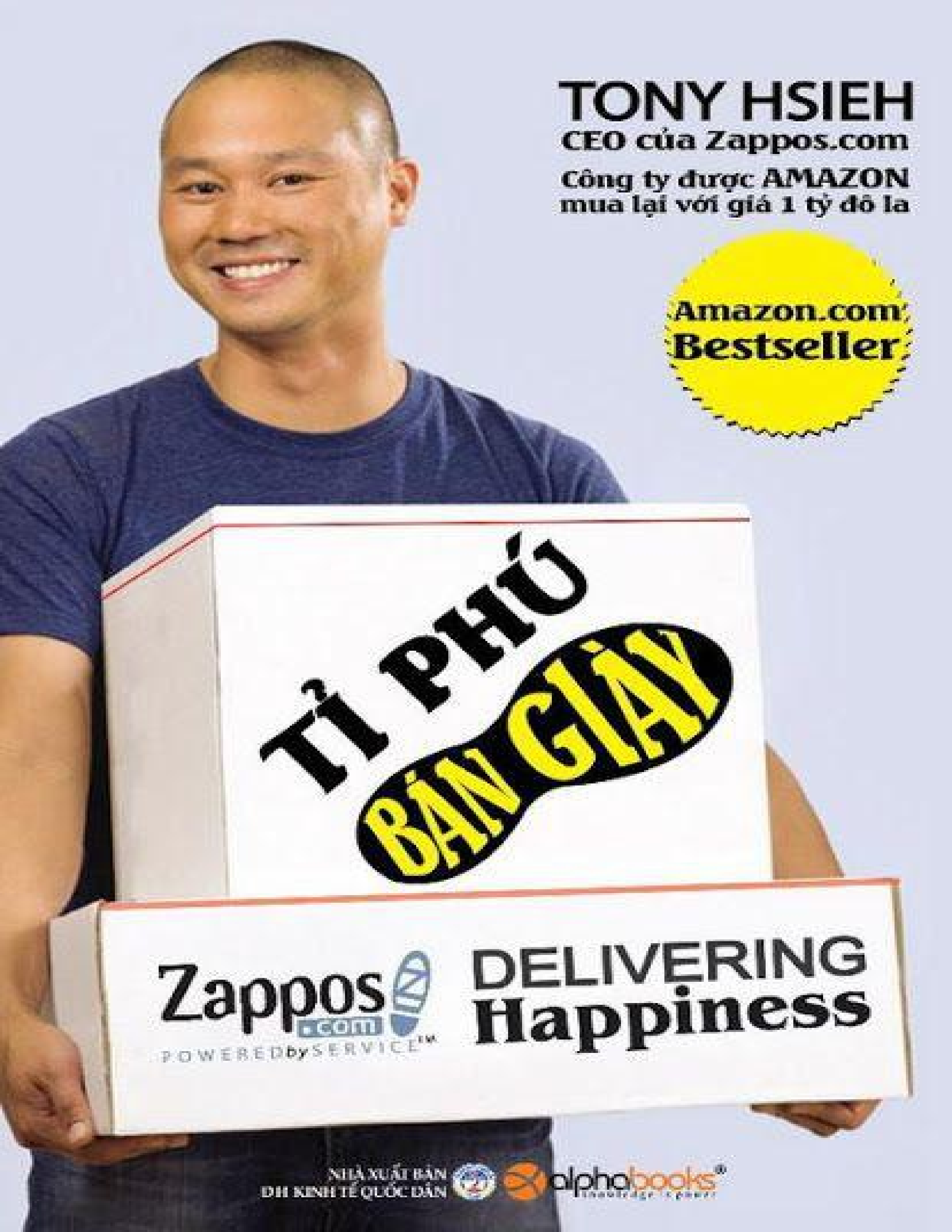
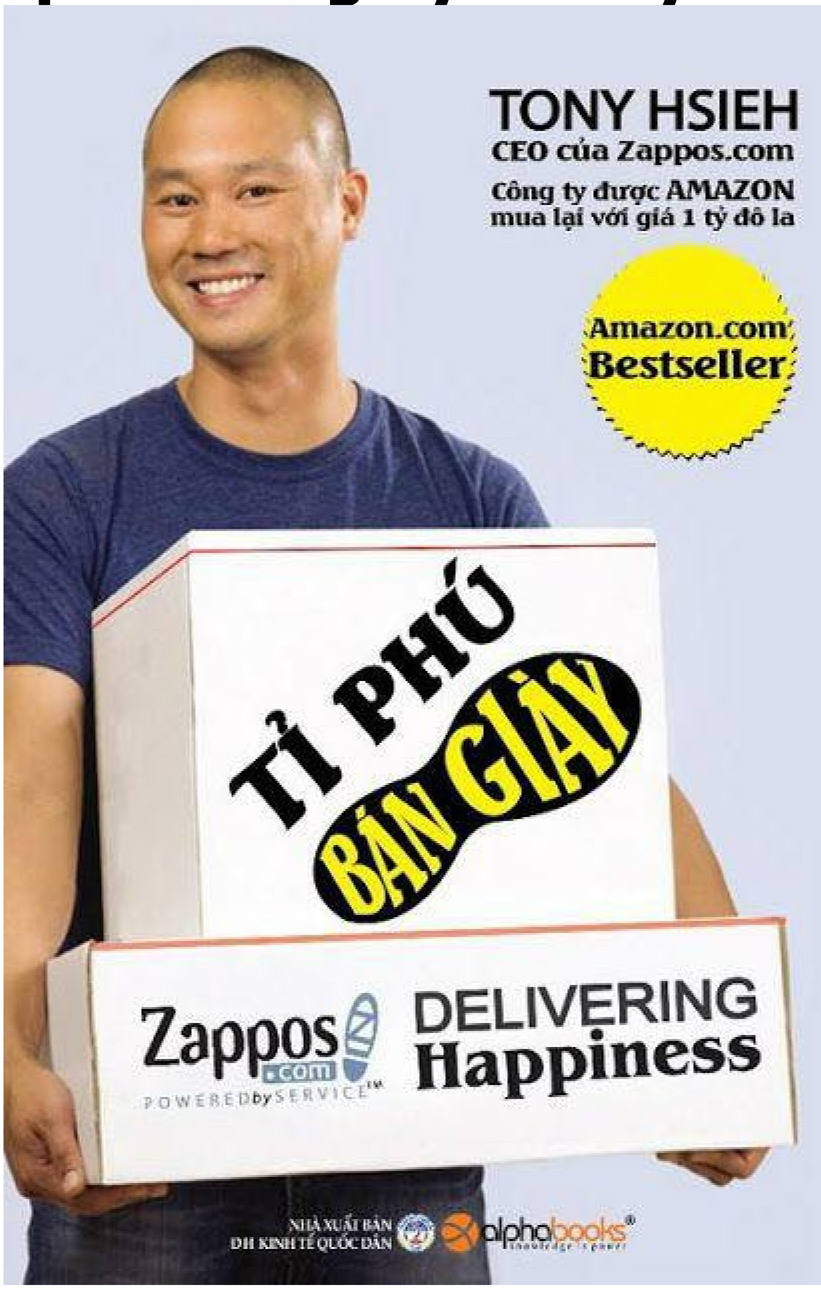

TONY HSIEH
CEO của Zappos.com
Công ty được AMAZON mua lại với giá 1 tỷ đô la
Amazon.com Bestseller
TỈ PHÚ BÁN GIÀY
Zappos .com
POWERED by SERVICE™
DELIVERING Happiness
NHÀ XUẤT BẢN ĐH KINH TẾ QUỐC DÂN
alphabooks

Tỷ phú bán giày - Tony Hsieh



Mục lục Trang

Lời Giới Thiệu

TTO - Tỷ phú bán giày (tác giả Tony Hsieh, NXB ĐH Kinh Tế Quốc Dân, Công ty Alphabooks phát hành) là câu chuyện của Tony Hsieh - người đã đưa công ty bán lẻ giày dép trực tuyến Zappos.com thành một công ty trị giá 1 tỉ USD và cũng là người nổi tiếng với quan điểm "văn hóa công ty chính là thương hiệu" - chia sẻ về con đường lập thân của chính bản thân mình.

Với cuốn sách này Tony Hsieh đã chia sẻ hành trình 27 năm với nhiều thành công cũng như thất bại của mình. Đặc biệt là những chia sẻ của ông về những quan niệm về kinh doanh, về văn hóa công ty, về nghệ thuật dùng người...

Tủ sách Tuổi Trẻ Online trích giới thiệu một số phần trong cuốn sách vào lúc 20g mỗi đêm.

Nguồn: Báo Tuổi Trẻ Media

Kỳ 1: Trang trại giun đất

Đầu tiên người ta không thèm để ý đến bạn, sau đó người ta chế nhạo bạn, tiếp đến người ta tấn công bạn, rồi cuối cùng thì bạn thắng (GANDHI).

Tôi tin rằng Gandhi không hề biết tôi là ai khi tôi mới chín tuổi. Và chắc chắn tôi cũng chẳng biết ông ta là ai. Nhưng nếu Gandhi biết về những ảo tưởng và ước mơ thời thơ ấu của tôi về việc kiếm thật nhiều, thật nhiều tiền bằng cách nuôi và bán giun đất với số lượng lớn ra thị trường, thì có lẽ ông ta cũng sẽ đưa ra những câu răn tương tự thế này để khích lệ tôi trở thành người bán giun đất hàng đầu thế giới.

Nhưng đáng buồn là Gandhi lại chẳng ghé qua nhà tôi để trao cho tôi lời khuyên và sự thông thái của ông. Thay vào đó, trong ngày sinh nhật lần thứ chín của tôi, tôi nói với bố mẹ rằng tôi muốn họ lái xe đưa tôi tới ngôi nhà của chúng tôi ở bắc Sonoma, tới nơi có nhà cung cấp giun đất nổi tiếng nhất cả nước lúc bấy giờ. Nhà cung cấp ấy chẳng hề biết rằng tôi đang ấp ủ giấc mơ trở thành đối thủ lớn nhất của họ.

Bố mẹ tôi đã trả 33,45 đô-la cho một chiếc hộp đựng bùn chứa khoảng 100 con giun đất. Tôi nhớ đã đọc một cuốn sách nói rằng khi cắt đôi con giun thì hai phần đó sẽ tiếp tục sinh trưởng thành hai con giun. Điều đó nghe có vẻ thú vị, nhưng như thế có nghĩa là tôi sẽ phải làm rất nhiều việc. Vì vậy, thay vào đó, tôi vạch ra một kế hoạch tốt hơn: Tôi tự tạo ra "một hộp giun" trong vườn nhà mình, chiếc hộp về cơ bản giống như chiếc hộp cát, có lưới thép mỏng dưới đáy. Thay vì đổ cát, tôi đổ đầy bùn và cho hơn một trăm con giun đất vào đó, để chúng được thoải mái trườn bò và sinh sôi nảy nở.

Hàng ngày, tôi lấy một chút lòng đỏ trứng rồi vùi xuống hộp giun đất. Tôi cho rằng điều đó sẽ giúp cho những con giun đất sinh sôi nhanh hơn, vì tôi thấy nhiều vận động viên chuyên nghiệp thường ăn trứng gà sống trong bữa sáng. Bố mẹ tôi không tin việc bán giun đất có thể giúp tôi trở nên giàu có như tôi mơ ước, nhưng họ vẫn để tôi nuôi giun đất bằng lòng đỏ trứng. Tôi cho rằng lý do duy nhất cho việc đó là vì họ không muốn các con ăn lòng đỏ trứng chứa nhiều cholesterol. Nếu những con giun đất kia ăn lòng đỏ trứng thì có nghĩa là anh em tôi sẽ chỉ ăn lòng trắng trứng có lượng cholesterol thấp. Mẹ tôi luôn trông chừng để chúng tôi không ăn những thứ có thể làm tăng lượng cholesterol. Tôi nghĩ bà đã đọc được bài báo nói về cholesterol và đã khiến bà lo sốt vó lên.

Sau ba mươi ngày nuôi giun đất bằng lòng đỏ trứng gà, tôi quyết định kiểm tra kết quả công việc của mình. Tôi bới lớp bùn lên để xem có con giun

con nào ra đời không. Nhưng chẳng có con giun con nào cả. Tệ hơn, tôi cũng chẳng tìm thấy bất cứ con giun to nào. Tôi mất một giờ đào bới cẩn thận tất cả các lớp bùn trong hộp. Những con giun đất đã biến mất. Có thể chúng đã bò ra ngoài qua các mắt lưới ở dưới đáy hộp. Cũng có thể chúng bị chim ăn mất khi chúng sà xuống ăn lòng đỏ trứng gà.

Công cuộc làm giàu từ giun đất của tôi đã thất bại hoàn toàn. Tôi nói với bố mẹ rằng nuôi giun chẳng có gì thú vị, nhưng sự thật là tôi rất buồn vì đã thất bại. Nếu Thomas Edison còn sống, hẳn ông sẽ dừng lại trước cửa nhà tôi và động viên tôi bằng quan điểm của ông về thất bại:

Con đường dẫn tới thành công của tôi cũng đã trải qua nhiều thất bại (THOMAS EDISON).

Có vẻ như ông còn đang bận rộn với những phát minh, sáng chế của mình, vì thế, cũng giống như Gandhi, ông đã không ghé nhà tôi. hay cũng có khi họ đang bận rộn chơi với nhau chăng.

Kỳ 2: Lớn lên

TTO - Bố mẹ tôi đã di cư từ Đài Loan sang Mỹ để học cao học tại Đại học Illinois, nơi họ gặp nhau và kết hôn. Mặc dù tôi sinh ra tại Illinois, nhưng những ký ức duy nhất đọng lại trong tâm trí tôi về quãng thời gian sống ở đó là trò nhảy cầu cao ba mét sáu và trò bắt đom đóm.

Những ký ức thuở nhỏ thường rất mờ nhạt nhưng tôi chắc rằng hai ký ức đó không liên quan đến nhau, vì tôi không cho rằng hồi hai tuổi tôi có thể bắt được một chú đom đóm khi đang lơ lửng giữa không trung.

Khi tôi lên năm, bố tôi xin được việc ở California, vì thế, gia đình tôi chuyển tới quận Marin County, nơi có cây cầu Cổng Vàng bắc qua, phía bắc San Francisco. Chúng tôi sống ở thung lũng Lucas. Nhà tôi cách trang trại Skywalker Ranch hai mươi phút đi xe, nơi George Lucas từng sinh sống và làm việc.

Bố mẹ tôi là những người Mỹ gốc Á điển hình. Bố tôi là kỹ sư hoá cho công ty Chevron, còn mẹ tôi là người làm công tác xã hội. Họ đặt kỳ vọng rất lớn vào thành tích học tập của tôi cũng như hai cậu em trai. Andy kém tôi hai tuổi, và bốn năm sau khi chúng tôi chuyển tới California, cậu em út David của tôi ra đời.

Không có nhiều gia đình người châu Á sinh sống tại Marin County, nhưng bằng cách nào đó bố mẹ tôi vẫn kết thân được với mười gia đình ở đây và các ông bố bà mẹ cùng các con vẫn thường tụ tập, cùng ăn tối và giải trí. Những đứa trẻ thì xem ti vi, còn các ông bố bà mẹ thì tụ tập trong phòng khách và trò chuyện rôm rả về thành tích của con mình. Đó là một nét văn hoá của người châu Á: thành tích của con cái được các bậc phụ huynh sử dụng như một thước đo thành công và địa vị của mình. Chúng tôi giống như những con bài trong tay các bậc cha mẹ vậy.

Theo các bậc cha mẹ người châu Á, thành tích được chia thành ba loại khác nhau.

Loại một là các thành tích học tập: có học hàm học vị cao, được tặng thưởng hay được xã hội công nhận, đạt được điểm SAT cao hay có tên trong đội tuyển toán của trường. Điều quan trọng nhất của tất cả những loại thành tích này là con em họ sẽ ghi danh vào trường đại học nào. Harvard là trường đại học mang lại quyền "khoe con" tối thượng.

Loại hai là các thành tích trong sự nghiệp: trở thành bác sĩ hay đạt được học vị Tiến sĩ được xem là thành tích cao nhất, vì trong cả hai trường hợp đó thì có nghĩa là bạn sẽ trở thành "Tiến sĩ Hsieh" hay "Bác sĩ Hsieh".

Loại ba là sự tinh thông âm nhạc: đa số trẻ em châu Á bị buộc phải học piano, violon hoặc cả hai. Và mỗi khi các gia đình tụ tập, những đứa trẻ phải chơi nhạc cho các ông bố bà mẹ nghe sau bữa tối. Hoạt động này bề ngoài có vẻ như là giúp mọi người thư giãn, nhưng thực chất, đó chính là cách để các bậc phụ huynh so sánh con mình với con người khác.

Bố mẹ tôi, cũng giống như những ông bố bà mẹ châu Á khác, rất nghiêm khắc trong việc nuôi dạy tôi để chiến thắng trong cả ba loại thành tích trên. Tôi chỉ được xem tivi một tiếng mỗi tuần. Đạt điểm A trong tất cả các môn học là điều hiển nhiên và muốn tôi phải luyện các bài thi SAT suốt những năm học trung học và phổ thông. SAT là bài thi chuẩn phải làm vào năm cuối phổ thông, điều kiện để vào đại học. Nhưng bố mẹ muốn tôi sớm chuẩn bị cho kỳ thi đó khi tôi mới chỉ học lớp sáu.

Ở trường trung học, tôi chơi bốn loại nhạc cụ: piano, violon, kèn và trống. Trong suốt những năm học này, tôi phải tập luyện mỗi loại nhạc cụ ba mươi phút từ thứ hai đến thứ sáu và một tiếng vào thứ bảy và chủ nhật. Suốt mùa hè, tôi đã phải tập luyện một tiếng mỗi ngày cho mỗi loại nhạc cụ, đến nỗi tôi tin rằng đó chính là hình phạt tàn ác nhất cho những đứa trẻ muốn được hưởng thụ phần "nghỉ" trong "nghỉ hè".

Nhưng tôi đã tìm ra một cách để vẫn có thể tận hưởng những ngày nghỉ cuối tuần và kỳ nghỉ hè. Tôi thức dậy rất sớm, từ 6 giờ sáng, trong khi bố mẹ vẫn còn đang say giấc. Tôi đi xuống nhà, nơi đặt chiếc đàn piano. Rồi thay vì chơi piano thật sự, tôi bật băng ghi âm bài nhạc tôi đã chơi từ trước. Đến 7 giờ, tôi trở lên phòng mình, khoá cửa lại và bật băng ghi âm một tiếng tôi tập violon. Không phải chơi đàn nên tôi có thời gian rảnh để đọc tạp chí Boy’s Life (Cuộc đời của những cậu bé).

Và chắc bạn có thể hình dung, thầy giáo dạy piano và violon của tôi không thể hiểu tại sao tôi chẳng hề tiến bộ chút nào. Có lẽ họ cho rằng tôi là một học sinh chậm tiến. Còn với tôi, tôi không hiểu việc học cách chơi những loại nhạc cụ này sẽ mang lại lợi ích gì.

(Hy vọng mẹ tôi không nổi điên lên khi đọc được những dòng này. Có lẽ tôi nên trả lại cho bà khoản tiền bà đã đầu tư cho việc học piano và violon của tôi).

Bố mẹ tôi, đặc biệt là mẹ tôi, vẫn luôn hy vọng tôi sẽ học trường Y hoặc sẽ lấy bằng tiến sĩ. Họ tin rằng giáo dục chính thống là điều quan trọng nhất, nhưng với tôi, hai mươi năm đầu đời được vạch sẵn dường như quá kiểm soát và ngột ngạt.

Còn tôi lại chỉ quan tâm tới việc kinh doanh và nghĩ ra nhiều cách để kiếm tiền. Khi tôi lớn lên, bố mẹ luôn bảo tôi không phải lo nghĩ gì về tiền, chỉ

cần tập trung vào học hành. Họ hứa sẽ chi trả toàn bộ học phí cho đến khi tôi trở thành bác sĩ hoặc tiến sĩ. Họ cũng hứa sẽ mua bất cứ loại quần áo nào tôi muốn. Thật may mắn cho họ là tôi chẳng hứng thú gì với thời trang nên chẳng bao giờ tôi xin tiền mua quần áo cả.

Tôi luôn mơ mộng tới việc kiếm tiền, vì với tôi tiền sẽ mang lại sự tự do để làm bất cứ gì mình muốn trong quãng đời còn lại. Có công ty riêng cũng đồng nghĩa là tôi được thoải mái sáng tạo và sống theo cách tôi muốn.

Tôi đã tổ chức nhiều đợt bán hàng "xôn" trong nhà xe suốt thời tiểu học. Khi tôi đã bán hết những thứ đồ bỏ đi của bố mẹ, tôi hỏi bạn bè xem liệu họ có thứ đồ gì muốn bán không. Chúng tôi tập hợp những thứ đó lại và pha nước chanh bán kèm. Ý tưởng của chúng tôi là, ngay cả khi mọi người không mua gì, thì ít nhất chúng tôi cũng vẫn bán được nước chanh cho họ. Chúng tôi đã kiếm được tiền từ việc bán nước chanh chứ không phải từ những món hàng lặt vặt kia.

Ở trường trung học, tôi lại tìm cách khác để kiếm tiền. Tôi tìm được công việc giao báo, nhưng tôi nhanh chóng nhận ra rằng công việc này chính là cách các tờ báo địa phương lách luật lao động trẻ em. Sau khi tính toán, tôi thấy mình chỉ kiếm được có 2 đô-la mỗi giờ.

Tôi bỏ việc giao báo và quyết định tự làm bản tin. Mỗi bản tin sẽ dày hai mươi trang, gồm những câu chuyện tôi viết, những trò giải đố ô chữ và truyện cười. Tôi in bản tin trên nền giấy vàng cam sáng, đặt tên là The Gobbler (Gà trống tây) và bán với giá 5 đô-la. Tôi đã bán được bốn bản cho bạn bè ở trường. Tôi nhận ra mình cần phải có nhiều bạn bè hơn, những người có đủ tiền để mua các bản tin, hoặc tôi cần tìm ra doanh thu từ nhiều nguồn khác nữa. Vì thế, khi đi cắt tóc, tôi đưa cho chú thợ cắt tóc một tờ The Gobbler và hỏi liệu chú có muốn mua cả trang quảng cáo của kỳ tới với giá 20 đô-la hay không.

Khi chú ấy đồng ý mua, tôi biết mình có thể làm điều gì đó hơn thế. Tất cả những gì tôi cần làm là phải bán được thêm bốn trang quảng cáo nữa để có 100 đô-la, số tiền tôi chưa từng nhìn thấy trong đời. Đầy tự tin sau vụ làm ăn đầu tiên, tôi tới các cửa hiệu ngay cạnh hiệu cắt tóc và hỏi liệu họ có muốn đăng quảng cáo trên tờ bản tin sắp tới của tôi hay khô tờ tạp ch–ng í sẽ làm cả nước choáng váng.

Nhưng họ đều từ chối theo cách lịch sự nhất có thể. Vài tuần sau, tôi cho ra lò bản tin The Gobbler số thứ hai. Lần này, tôi chỉ bán được hai bản.

Tôi quyết định dừng vụ kinh doanh này lại.

Công việc thì quá nhiều mà bạn bè tôi thì hết sạch tiền để mua rồi.

Cậu em Andy và tôi đã từng chờ đợi mỗi kỳ tạp chí Boy’s Life hàng

tháng và đọc nó không sót một từ. Mục yêu thích của tôi nằm ở gần cuối cuốn tạp chí – mục rao vặt giúp đặt mua những sản phẩm thú vị tôi chưa từng thấy, nhưng tôi biết mình muốn có chúng vào một ngày nào đó. Có đủ thứ đồ ảo thuật và những vật dụng mới (ban đầu, tôi đã nghĩ khái niệm "mới" là "thực sự rất mới, rất ngầu"), có cả một bộ dụng cụ để biến một chiếc máy hút bụi thành một chiếc tàu đệm khí nhỏ.

Nhưng điều khiến tôi thích thú nhất là trang quảng cáo lớn ở cuối cuốn tạp chí, trưng bày tất cả các phần thưởng bạn có thể nhận được bằng việc bán thiệp. Nghe có vẻ rất đơn giản: chỉ đi dạo quanh nhà hàng xóm, bán thiệp Noel (loại thiệp mà ai cũng cần, kể cả tôi), giành thật nhiều điểm và đổi điểm lấy cái ván trượt hay một thứ đồ chơi nào đó tôi chưa từng có và giờ rất muốn có.

Vì thế, tôi quyết định đặt mua một số thiệp và một cuốn catalog. Lúc này vẫn là kỳ nghỉ hè nên tôi có rất nhiều thời gian để gõ cửa từng nhà và chào hàng. Điểm dừng chân đầu tiên là nhà hàng xóm ngay cạnh nhà tôi.

Tôi đưa cho bà chủ nhà cuốn catalog có tất cả các mẫu thiệp Noel. Bà ấy trả lời tôi rằng bây giờ mới là tháng tám, còn lâu bà mới cần đến thiệp Noel. Tôi nghĩ bà ấy đúng. Tôi thật ngu ngốc khi đi bán thiệp Noel vào tháng tám, thế nên đó cũng chính là điểm dừng chân cuối cùng của tôi.

Tôi trở về nhà, cố gắng nghĩ ra một ý tưởng kinh doanh nào đó ít yếu tố mùa vụ hơn.

Ở trường tiểu học, tôi có một người bạn thân tên là Gustav. Chúng tôi thường làm mọi việc cùng nhau, tụ tập ở nhà và diễn kịch cho các bậc phụ huynh xe, dạy cho nhau những ngôn ngữ bí mật và mật mã, và đến nhà nhau ngủ lại mỗi tuần.

Mỗi lần tôi đến nhà Gustav chơi, cậu ta lại cho tôi mượn một cuốn sách có tên Free Stuff for Kids (Đồ miễn phí cho trẻ). Đó là cuốn sách tuyệt nhất từ trước đến giờ. Trong đó có hàng trăm vật dụng miễn phí hoặc có giá dưới 1 đô-la mà trẻ em có thể đặt hàng, bao gồm bản đồ miễn phí, giấy dán tường giá 50 xu hoặc những sản phẩm dùng thử. Để có được một sản phẩm, bạn phải viết một bức thư bỏ trong phong bì và gửi đến một địa chỉ (theo tôi được biết, đó là phong bì có dán địa chỉ riêng), ngay cả đối với những sản phẩm có giá dưới 1 đô-la, bạn cũng phải làm như vậy. Gustav và tôi đã xem hết lượt cuốn sách và đặt hàng tất cả các vật dụng mà chúng tôi thấy hấp dẫn.

Sau mười phút đứng chào bán thiệp Noel, tôi trở về nhà, đọc lại những mục phân loại trong cuốn tạp chí Boy’s Life và nhìn thấy một bộ dụng cụ làm khuy áo có giá 50 đô-la. Bộ dụng cụ đó sẽ giúp bạn biến bất cứ một tấm hình hoặc một mẩu giấy nào nào thành một chiếc khuy áo sơ mi. Giá để làm một

chiếc khuy là 25 xu.

Tôi bước tới giá sách, lục ra tất cả những cuốn sách đã mượn của Gustav từ những năm trước nhưng chưa trả lại cậu ấy, rồi tôi tìm xem trong những cuốn sách đó có viết về công ty nào từng bán khuy áo làm từ ảnh chưa. Chẳng có công ty nào cả.

Với tâm trạng vô cùng hứng khởi, tôi đánh máy một bức thư gửi tới nhà xuất bản của cuốn sách, vờ rằng tôi là một doanh nghiệp sản xuất khuy áo và muốn xuất hiện trong lần xuất bản năm tới của cuốn sách. Để việc giả vờ này giống thật hơn, tôi đã thêm vài ký hiệu "Dept.FSFK" vào địa chỉ thư của mình. FSFK là mật mã của tôi, cho cụm từ "Free Stuff For Kids" (Vật dụng miễn phí cho trẻ em). Điều kiện của tôi là bọn trẻ phải gửi một bức hình, một phong bì ghi sẵn địa chỉ nhà và 1 đô-la. Tôi sẽ làm một chiếc khuy áo từ tấm hình và gửi lại cho chúng bằng chiếc phong bì đã ghi sẵn địa chỉ. Tôi lãi 75 xu cho mỗi đơn đặt hàng.

Hai tháng sau, tôi nhận được hồi âm của nhà xuất bản. Họ nói rằng đề nghị của tôi đã được chọn để xuất hiện trong cuốn sách kỳ tới. Tôi nói với bố mẹ rằng tôi đã đặt mua bộ dụng cụ làm khuy áo với giá 50 đô-la, cộng thêm 50 đô-la nữa cho các phụ tùng và tôi sẽ trả lại tiền cho bố mẹ sau một trăm đơn đặt hàng đầu tiên.

Tôi không cho rằng bố mẹ tôi tin vào lời hứa đó. Trước đây họ cũng từng nghe tôi nói sẽ kiếm được nhiều tiền như thế nào nếu bán được bản tin The Gobbler hay sau khi bán được hàng trăm tấm thiệp Noel. Nhưng vì tôi vẫn đạt học sinh giỏi nên tôi nghĩ họ sẽ cho phép tôi đặt mua bộ dụng cụ và phụ tùng làm khuy áo kia, xem như là phần thưởng cho nỗ lực của tôi.

Hai tháng sau, tôi nhận được một cuốn sách Free Stuff For Kids phiên bản mới. Cảm xúc trào dâng khi thấy địa chỉ nhà mình được in trong cuốn sách. Tôi đưa cuốn sách cho bố mẹ và chờ đợi những đơn hàng đầu tiên trong lo lắng.

Người đưa thư luôn đi trên một con đường quen thuộc. Nhà tôi nằm gần chân đồi và ông ấy luôn bắt đầu hành trình của mình từ chân đồi nhưng ở phía bên kia đường, đi lên phía trên, rẽ xung quanh và lại xuống chân đồi. Vì thế, mỗi lần nghe thấy tiếng xe của người đưa thư ở phía bên kia đường, tôi biết rằng hai mươi phút sau người đưa thư sẽ đi đến nhà tôi, tôi đứng chờ sẵn ở bên ngoài để nhận thư. Thông thường, thư sẽ đến vào khoảng 1 giờ 36 phút chiều.

Hai tuần sau khi cuốn sách xuất bản, tôi nhận được đơn đặt hàng đầu tiên. Tôi hồi hộp mở phong bì ra, bên trong là bức ảnh của một bé gái mười hai tuổi mặc một chiếc váy sọc vuông màu đỏ đang ôm một chú cún xinh xắn.

Quan trọng hơn cả là bên trong còn có tờ 1 đô-la. Tôi đã có vụ làm ăn đầu tiên! Tôi biến bức hình thành một chiếc khuy áo rồi gửi lại cho cô bé bằng chiếc phong bì đã ghi sẵn địa chỉ nhà cô bé. Tối hôm đó, tôi háo hức kể cho bố mẹ nghe về đơn hàng này. Tôi nghĩ họ đã khá ngạc nhiên thậm chí khi tôi chỉ nhận được 1 đơn đặt hàng này. Tôi đưa cho họ tờ 1 đô-la và ghi vào nhật ký rằng khoản nợ đã giảm xuống chỉ còn 99 đô-la.

Ngày tiếp theo, tôi nhận được hai đơn hàng. Qua một đêm mà doanh số đã nhân đôi. Suốt hơn một tháng sau, có nhiều ngày tôi nhận được tới hơn mười đơn hàng. Cuối tháng đầu tiên, tôi đã kiếm được hơn 200 đô-la. Tôi đã trả hết nợ và kiếm được khá nhiều tiền ở độ tuổi của mình. Tuy nhiên, tôi phải mất một tiếng mỗi ngày để làm những chiếc khuy áo. Vào những ngày có nhiều bài tập về nhà, tôi không có thời gian để làm khuy áo nên có khi tôi đã để đơn hàng dồn đống tới cuối tuần. Suốt những ngày cuối tuần, tôi phải dành đến bốn năm tiếng làm khuy áo. Kiếm được nhiều tiền thật là tuyệt, nhưng phải ngồi lì trong nhà thì chẳng thú vị chút nào. Vì thế, tôi quyết định đã đến lúc cần đầu tư mua một chiếc máy làm khuy bán tự động có giá 300 đô-la để nâng cao hiệu quả và năng suất làm việc.

Công việc kinh doanh khuy áo của tôi đã mang lại khoản thu nhập ổn định 200 đô-la hàng tháng trong suốt những năm tôi học trung học. Bài học lớn nhất mà tôi học được là bạn có thể tạo ra một doanh nghiệp thành công qua hình thức đặt hàng qua thư, mà không cần gặp mặt trực tiếp.

Đôi lúc khi quá bận, tôi vẫn nhờ tới sự trợ giúp của các cậu em. Tốt nghiệp cấp hai, tôi bắt đầu cảm thấy chán ngán công việc làm khuy áo mỗi ngày, vì thế tôi quyết định nhường công việc kinh doanh cho cậu em Andy. Lúc đó, tôi nghĩ rằng tôi sẽ bắt đầu một công việc kinh doanh qua thư đặt hàng khác mà tôi đam mê hơn

Vào thời điểm đó, tôi không thể tưởng tượng được rằng việc làm khuy áo sau này lại trở thành công việc kinh doanh của gia đình tôi. Vài năm sau, Andy truyền nghề cho cậu em út của chúng tôi, David. Vài năm sau, chúng tôi ngừng đăng quảng cáo trên cuốn sách Free Stuff For Kids và kết thúc công việc kinh doanh. Bố tôi được thăng chức và ông phải chuyển đến Hồng Kông, vì thế ông đã đưa mẹ tôi và cậu em David đi theo. Chẳng còn anh chị em ruột nào để David truyền nghề nữa.

Giờ nghĩ lại, lẽ ra chúng tôi nên có một kế hoạch truyền nghề tốt hơn.

Kỳ 3: Trường đại học

TTO - Tôi đã nộp đơn vào các trường đại học Brown, UC Berkeley, Stanford, MIT, Princeton, Cornell, Yale và Harvard. Tôi được nhận vào tất cả các trường này. Sự lựa chọn đầu tiên của tôi là Brown vì trường này có chuyên ngành quảng cáo, một ngành có vẻ liên quan nhiều tới kinh doanh hơn bất kỳ ngành học nào ở các trường khác.

Tuy nhiên, bố mẹ tôi lại muốn tôi học trường Harvard vì trường đó nổi tiếng nhất, đặc biệt với cộng đồng người châu Á. Vì thế, tôi quyết định theo học trường này.

Thứ đầu tiên tôi mua khi tới Harvard là tivi. Tôi không còn bị bố mẹ hạn chế thời gian xem phim một giờ mỗi tuần như trước nữa, vì thế, tôi đã xem tivi bốn tiếng mỗi ngày trong sự tự do mới. Tôi phát hiện ra rằng trong khi tôi dành thời gian xem tivi thì những sinh viên khác trong ký túc xá lại đang bận rộn với những trò đùa như tháo hết giấy vệ sinh trong nhà vệ sinh nữ hay đổ đầy nước trà nóng vào bồn tắm của giám thị (vị giám thị này tất nhiên là chẳng thấy vui vẻ gì).

Tôi sắp xếp lịch để chỉ phải lên lớp từ 9 giờ sáng đến 1 giờ chiều vào thứ hai, tư, sáu, còn thì hoàn toàn rảnh rỗi vào thứ ba và thứ năm. Sự sắp xếp này có vẻ là một ý tưởng tuyệt vời về mặt lý thuyết nhưng phải trở thành một con cú đêm, và tôi quyết định sẽ theo một lịch biểu kỳ lạ kéo dài 48 tiếng. Theo lịch đó, tôi sẽ thức 32 tiếng liên tục và rồi ngủ liền 16 tiếng sau đó.

Vào những ngày phải lên lớp, tiếng chuông báo thức lúc 8 giờ sáng là thứ âm thanh khó chịu nhất trên thế giới này. Tôi sẽ đập mạnh vào cái nút báo chuông và tự nhủ rằng mình sẽ trốn tiết học đầu tiên, rồi sẽ mượn vở những sinh viên khác để chép lại bài. Một tiếng sau đó, tôi lại thuyết phục mình rằng lập luận ban đầu cũng đúng với những tiết học sau, vì thế, tôi sẽ trốn luôn buổi học ngày hôm đó. Lúc đó, tôi định sẽ đến học tiết thứ ba, nhưng tôi lại lý luận rằng mình đã trốn hai tiết học kia rồi, bỏ thêm một vài tiết nữa có sao đâu. Cuối cùng, mỗi khi định đi học, tôi lại tìm được một lý do nào đó để trốn. Lợi ích từ việc đi học dường như không được tôi đánh giá cao.

Vì thế, về cơ bản, tôi đã không đi học trong suốt năm thứ nhất. Vì tôi chẳng bao giờ nhấc nổi mình dậy đúng giờ, tôi quá lười để dậy tắm rửa và đi học trước giờ ăn trưa. Tôi đã ăn rất nhiều đồ ăn đủ cho cả ngày và ngấu nghiến tất cả các tập phim Days of our lives (Những tháng ngày trong cuộc đời chúng ta).

Tôi đã dành phần lớn thời gian năm thứ nhất để tham gia các hoạt động với những người bạn sống cùng ký túc, gọi là khu Canaday A. Chúng tôi cùng nhau xem phim, chơi game và tán chuyện. Có sẵn cảm hứng từ những ngày làm bản tin Gobbler, tôi đã lập ra bản tin Canaday A. Chúng tôi có một nhóm nòng cốt gồm mười lăm người, đoàn kết và gắn bó. Hầu hết chúng tôi đều không kết bạn ngoài nhóm và cố gắng gắn kết với nhau trong suốt bốn năm đại học.

Giống như hồi học phổ thông, tôi cố gắng kiếm nhiều tiền nhất có thể khi học đại học ít mà vẫn đạt được điểm số cao. Tôi tham gia một số lớp học như Ngôn ngữ ký hiệu kiểu Mỹ, Ngôn ngữ học và tiếng Quan thoại (tôi vẫn nói chuyện với bố mẹ bằng thứ tiếng này). Để hoàn thành các môn điều kiện cốt yếu, tôi đã ghi danh vào một lớp học về Kinh Thánh. Tin tốt lành là môn học này không có bài tập về nhà và cũng chẳng chấm điểm, nên tôi đã chẳng bao giờ đến lớp. Tin xấu là việc xếp loại của tôi sẽ dựa vào bài thi cuối kỳ, nhưng tôi lại chẳng chuẩn bị gì cho nó, vì chẳng bao giờ tôi mở bất cứ cuốn sách bắt buộc phải đọc nào trong suốt khoá học. Tôi nghĩ rằng kỹ năng tôi được mài giũa nhiều nhất trong trường chính là kỹ năng trì hoãn.

Hai tuần trước khi làm bài thi cuối kỳ, giáo sư phát một danh sách gồm hàng trăm chủ đề có thể sẽ là bài kiểm tra. Chúng tôi được thông báo rằng, năm trong số những chủ đề này sẽ được lựa chọn ngẫu nhiên cho bài kiểm tra và chúng tôi phải viết một vài đoạn văn về những chủ đề đó.

Trong vòng hai tuần, tôi không có cách nào đọc hết tất cả các cuốn sách được yêu cầu đọc trong cả một học kỳ, và tôi cũng chẳng sợ bị trượt môn học.

Nhưng có câu: cái khó ló cái khôn. Ở Harvard, chúng tôi có thể sử dụng máy tính để đăng nhập vào những nhóm tin điện tử (electronic newsgroups), tương tự như hệ thống bảng tin điện tử (BBS) mà tôi từng kết nối thời trung học. Tôi gửi một tin nhắn tới các nhóm tin điện tử và mời tất cả các sinh viên Harvard cũng học lớp Kinh Thánh kia tham gia vào một cuộc nghiên cứu quy mô lớn chưa từng thấy, vì điều này sẽ rất thiết thực.

Đối với những người quan tâm, tôi sẽ giao cho mỗi người nghiên cứu kỹ lưỡng ba trong số hàng trăm chủ đề có thể sẽ được lựa chọn. Sau đó, mỗi người sẽ gửi qua email cho tôi những đoạn văn họ viết về ba chủ đề có thể là đề bài trong kỳ thi cuối kỳ. Tôi tổng hợp bài viết của họ, phô-tô, đóng lại thành tập rồi bán với giá 20 đô-la mỗi tập. Bạn chỉ có thể mua một tập nếu bạn đã đóng góp vào đó ba chủ đề.

Khi tin nhắn được gửi đi, có rất nhiều người quan tâm, vì thế tôi nhận được rất nhiều câu trả lời cho mỗi chủ đề từ những sinh viên khác nhau.

Chẳng cần phải đọc bất cứ cuốn sách nào hay tự viết, tôi vẫn có được những bài nghiên cứu đầy đủ nhất từ trước đến nay, và mọi người cũng nhận thấy nó thật hữu ích. The Crimson, tờ báo của trường chúng tôi, đã viết một bài về kinh nghiệm của nhóm nghiên cứu thực tiễn này, còn tôi thì đã hoàn thành rất tốt bài thi cuối kỳ.

Tôi đã khám phá ra sức mạnh của nguồn lực đám đông (crowdsourcing (*)).

Tôi còn làm nhiều việc khác nhau trong năm thứ nhất đại học.

Tôi tham gia vào cộng đồng làm phim, kiếm tiền bằng cách trình chiếu các bộ phim tại các giảng đường đại học rồi bán vé cho sinh viên. Tôi đến thăm trang trại của một người bạn, ban ngày thì học cách vắt sữa, đến tối thì bị ngã và phải khâu vết thương trên cằm khi cố học trượt băng. Tôi không chắc việc vắt sữa bò hay mấy mũi khâu trong phòng cấp cứu, cái nào đáng sợ hơn.

Tôi giành được vé xem buổi hòa nhạc đầu tiên trên đài phát thanh địa phương và xem buổi biểu diễn của U2 trong tua Zoo TV của họ. Tôi làm nhiều việc khác nhau trong trường, bao gồm việc phụ bếp cho các đám cưới hoặc phục vụ ở quầy rượu, sau khi đã hoàn thành bốn tiếng học tại Harvard Bartending School và lấy được chứng chỉ Mixology. Tôi cũng tham gia nhiều công việc lập trình máy tính khác nhau, bao gồm những việc làm cho Hội sinh viên trường Harvard, làm việc tại công ty Spinnaker Software và tham gia khóa thực tập mùa hè tại Microsoft.

Một trong những công ty tôi đã làm là BBN, nơi đã phát triển công nghệ mà sau này trở thành xương sống của mạng Internet. BBN đã ký hợp đồng với các cơ quan chính phủ, vì thế tôi phải trải qua một cuộc kiểm tra nhân thân để có được bậc Bí mật, thấp hơn Tối mật một bậc. Dường như mức độ bảo mật của chính phủ quá cao đến nỗi phải phân loại tên của chúng như thế này.

Phần lớn công việc của tôi tại BBN là vào trong một căn phòng lớn và tách biệt với bên ngoài với mức độ bảo mật rất cao, thể hiện ở huy hiệu điện tử và những mã số bí mật để đi qua những cánh cửa khác nhau. Tôi không được phép mang bất cứ thứ gì ra ngoài căn phòng này, đặc biệt là những thiết bị điện tử hay bất cứ dữ liệu truyền thông điện tử nào khác.

Một mùa hè, tôi quyết định băng qua con sông nối liền Cambridge và Boston để khám phá thành phố này. Tôi lang thang qua những địa điểm du lịch của Boston, đến thăm Guardian Angels (Thiên thần hộ mệnh), tổ chức có nhiệm vụ ngăn ngừa và chống lại tội ác. Tôi quyết định trở thành thành viên của tổ chức này trong vài tháng với công việc tuần tra hệ thống tàu điện ngầm và các ngõ hẻm của Boston.

Tên của tôi trong tổ chức là "Bí mật". Ban đầu, tôi nghĩ rằng đó là vì tôi từng nhắc tới công việc bí mật của tôi tại các tổ chức chính phủ, nhưng sau đó tôi biết được rằng một trong những thành viên kỳ cựu của tổ chức muốn đặt tên cho tôi là "Bí mật Trung Hoa cổ đại".

Suốt những năm học đại cương và chuyên ngành ở đại học, tôi nhận thấy mình đã liên tục bỏ lỡ công việc kinh doanh, vì thế tôi đảm nhiệm việc quản lý Quincy House Grille, một khu ăn uống, nằm dưới tầng trệt của ký túc xá Quincy House. Toà nhà này có khoảng ba trăm sinh viên sinh sống và Quincy House Grille là nơi sinh viên tụ tập chơi bóng và ăn đêm.

Một trong những người bạn cùng phòng với tôi, Sanjay, phụ trách quán cùng tôi. Chúng tôi chịu trách nhiệm lên thực đơn và định giá, đặt hàng từ các nhà cung cấp, thuê nhân viên và thường xuyên tự chuẩn bị đồ ăn.

Vào thời gian đó, thành phố ra chỉ thị cấm mở những quán ăn nhanh gần các trường đại học, vì thế tôi phải đi tàu điện ngầm đến trạm gần nhất có cửa hàng McDonald's. Tôi nói chuyện với người quản lý ở đó và ông ta bán cho tôi một trăm chiếc bánh hamburger và bánh ngọt McDonald's. Tôi dùng xe tải chở chúng về khu ký túc. Đó là hành trình thường xuyên của tôi trong vài tháng sau đó. Vì chẳng có cửa hàng nào gần khu ký túc này bán bánh hamburger của McDonald's nên tôi có thể bán với giá 3 đô-la một chiếc trong khi chỉ mất 1 đô-la chi phí.

Nhưng rồi tôi cũng thấy mệt nhoài với những chuyến đi hàng ngày tới cửa hàng McDonald's, vì thế tôi quyết định tìm xem liệu có cách nào chuyển sang kinh doanh bánh pizza không. Tôi biết rằng kinh doanh bánh pizza sẽ thu được lãi rất lớn. Chỉ mất chưa đầy 2 đô-la để làm một chiếc bánh pizza cỡ lớn nhưng lại có thể bán với giá 10 đô-la (thậm chí còn cao hơn nữa). Và thậm chí, bán từng miếng bánh pizza cũng có thể kiếm được nhiều tiền. Sau khi hỏi han một số người, tôi biết được rằng phải mất 2.000 đô-la để đầu tư mua lò nướng. Cho rằng vụ này đáng để mạo hiểm, tôi hít thật sâu và viết một tấm séc trị giá 2.000 đô-la.

Tôi muốn tạo ra những điều đặc biệt cho quán, nơi mà mọi người muốn đến chơi nên đã thức trắng nhiều đêm để ghi lại các các chương trình MTV vào băng video, tạm dừng ghi bất cứ lúc nào xuất hiện quảng cáo, vì đây là thời kỳ trước khi truyền hình phát triển mạnh. Những băng video này hoá ra lại là một thành công lớn, kết hợp với việc chào bán bánh pizza, doanh số bán hàng của chúng tôi đã tăng gấp ba lần so với cùng kỳ năm trước. Phi vụ đầu tư 2.000 đô-la được hoàn vốn trong vòng vài tháng.

Chính nhờ việc kinh doanh pizza mà tôi đã gặp Alfred, người sau này cùng gia nhập Zappos với tư cách là giám đốc tài chính (CFO) và giám đốc

điều hành (COO) của công ty. Thực ra, Alfred là khách hàng số 1 của chúng tôi. Đêm nào cũng vậy, anh luôn đặt mua một chiếc pizza bò rắc tiêu cỡ lớn.

Ở trường đại học, chúng tôi đặt cho anh ta hai biệt danh là "Thùng nước lèo" và "Quái vật". Sở dĩ có biết danh này là vì lần nào nhóm chúng tôi đi ăn ở nhà hàng (thường thì có mười người đi ăn đêm tại khu bán đồ ăn Trung Quốc, gọi là khu Kông), anh ta cũng ăn hết sạch sành sanh thức ăn thừa trong đĩa của cả mọi người nữa. Tôi thầm cảm ơn việc mình không phải ở chung phòng để khỏi phải dùng chung nhà tắm với con người này.

Vì vậy với tôi, chẳng có gì là lạ khi tối nào anh ta cũng đặt mua một chiếc pizza bò rắc tiêu cỡ lớn. Nhưng thỉnh thoảng anh ta lại trở lại sau vài tiếng và đặt mua thêm một chiếc pizza bò rắc tiêu cỡ lớn nữa. Lúc đó, tôi chỉ nhủ thầm: "Ồ, anh chàng này có thể ăn được hết mà."

Vài năm sau tôi phát hiện ra rằng Alfred mua bánh pizza rồi bán từng miếng cho những người bạn cùng phòng. Đó là lý do tại sao chúng tôi lại quyết định thuê anh làm giám đốc tài chính và giám đốc điều hành của Zappos.

Vài năm trước, chúng tôi làm phép tính và biết được rằng, mặc dù tôi kiếm được nhiều tiền từ kinh doanh bánh pizza hơn Alfred, nhưng anh ta lại kiếm được nhiều hơn tôi gấp mười lần trong mỗi giờ đồng hồ nhờ bán từng miếng bánh pizza. (Anh ta cũng chịu ít rủi ro hơn tôi. Tên trộm nào đó đã cuỗm mất chiếc máy nướng bánh trị giá 2.000 đô-la của tôi. Đến cuối năm, tính ra thì tôi chỉ kiếm được 2 đô-la mỗi giờ).

Lúc đó, tôi không biết rằng mối quan hệ liên quan tới bánh pizza của chúng tôi lại là tiền đề cho những cơ hội kinh doanh hàng triệu đô sau này.

Vào năm cuối của thời sinh viên, Sanjay đã giới thiệu cho tôi một thứ gọi là tổ hợp World Wide Web (mạng lưới toàn cầu). Tôi nghĩ đó là một thứ rất thú vị để khám phá vào thời điểm đó, nhưng đã không chú tâm nhiều vào nó.

Lúc đó, mục tiêu hầu hết sinh viên năm cuối, trong đó có cả tôi, là cố gắng kiếm được việc làm trước khi tốt nghiệp. Rất nhiều công ty từ khắp nơi trên đất nước và từ các ngành khác nhau ào ào đến Harvard để tuyển dụng nên chúng tôi chẳng phải đi xa để phỏng vấn tìm việc.

Rất nhiều bạn cùng phòng tôi đã nộp đơn vào ngân hàng hay những công việc tư vấn quản trị, những công việc được xem là "ngon". Với tôi, những việc này thật nhàm chán và tôi đã nghe đâu đó rằng thời gian làm việc của những vị trí này kéo dài tới mười sáu tiếng một ngày.

Vì vậy, Sanjay và tôi quyết định nộp đơn vào các công ty công nghệ. Mục tiêu của tôi là tìm được một công việc lương cao. Tôi không quan tâm đến chức danh cụ thể của công việc đó là gì, công ty nào tôi sẽ làm việc, nền văn

hoá của công ty đó như thế nào hay tôi sẽ sống ở đâu.

Tôi chỉ quan tâm đến việc đó là một công việc lương cao và không phải làm nhiều.

TONY HSIEH

(*) Crowdsourcing: là từ ghép của từ "crowd" và "outsourcing", là một mô hình kinh doanh mà người khởi xướng đặt niềm tin vào quần chúng, những người có khả năng tìm ra những giải pháp cho các vấn đề một cách sáng tạo nhất. Theo truyền thống, một công việc sẽ được giao cho 1 người hay 1 tổ chức để thực hiện. Crowdsourcing là hình thức giao công việc đó cho một cộng đồng hoặc một nhóm người, thông qua một "lời kêu gọi" để tất cả có thể cùng đóng góp thực hiện công việc đó.

Kỳ 4: Khởi nghiệp

TTO - Thực ra, cuộc phiêu lưu đang chờ đợi chúng tôi đã bắt đầu từ lâu. Chúng tôi thường ngồi vòng tròn trong căn hộ để thiết kế các trang web và ra ngoài tìm kiếm thêm khách hàng một tuần một lần.

Đến cuối tuần đầu tiên, tôi nhận ra một điều là cả hai chúng tôi đều không thực sự đam mê công việc thiết kế trang web. Chúng tôi thích ý tưởng được làm chủ và tự điều hành doanh nghiệp của riêng mình, nhưng thực tế cho thấy chẳng có gì thú vị cả.

Bố mẹ tôi không hiểu vì sao tôi lại bỏ việc ở Oracle mà chẳng có kế hoạch cụ thể nào cho những việc cần làm tiếp theo. Khi tôi nói với bố rằng Sanjay và tôi định thành lập một doanh nghiệp thiết kế trang web, ông nói với tôi rằng chẳng có cơ sở nào để doanh nghiệp của chúng tôi sẽ trở nên lớn mạnh theo đúng nghĩa. Vào lúc đó, chỉ sau một tuần, cả Sanjay và tôi đều bắt đầu tự hỏi liệu quyết định rời Oracle có đúng hay không.

Những tuần tiếp sau thật sự căng thẳng và có phần chán nản. Chúng tôi bắt đầu dành phần lớn thời gian chỉ để sục sạo các trang web nhằm chống lại sự nhàm chán và tiêu khiển. Hồi đầu, nhìn Sanjay ngủ đến trưa trật ra vẫn chưa dậy cũng khá thú vị. Nhưng chúng tôi đang bắt đầu phát điên lên.

May thay, cả hai chúng tôi đều có tiền tiết kiệm từ những công việc thời sinh viên nên không phải lo đến việc trả tiền thuê nhà từ giờ đến tận cuối năm. Chúng tôi không biết mình muốn làm gì nhưng chúng tôi đã biết được điều mình không muốn làm. Chúng tôi không muốn làm việc cho Oracle nữa. Chúng tôi không muốn làm bất cứ công việc thiết kế trang web nào nữa. Chúng tôi không muốn thực hiện bất kỳ cuộc gọi bán hàng nào nữa. Và chúng tôi cũng không muốn trí óc mình nhàn rỗi.

Vì thế, chúng tôi dành nhiều ngày đêm cố gắng tìm ra ý tưởng kinh doanh trên Internet vĩ đại tiếp theo, nhưng chúng tôi thực sự không tìm được bất kỳ ý tưởng hay ho nào. Một ngày cuối tuần, trong tâm trạng buồn chán, chúng tôi quyết định tiến hành lập trình để thử nghiệm ý tưởng mà chúng tôi gọi là Internet Link Exchange, nghĩa là Trao đổi liên kết trên Internet (ILE) mà sau này chúng tôi đổi tên thành LinkExchange.

Ý tưởng đằng sau LinkExchange được hình thành khá đơn giản. Nếu bạn đang có một trang web, thì bạn có thể đăng ký dịch vụ của chúng tôi miễn phí. Khi đăng ký, trang web của bạn sẽ được chèn một đoạn mã đặc biệt để cho các đoạn quảng cáo tự động hiển thị trên đó.

Mỗi khi có người truy cập vào trang web của bạn và thấy một trong những mục quảng cáo, bạn sẽ được nửa điểm. Như vậy, nếu có một nghìn người truy cập vào trang web của bạn mỗi ngày thì bạn sẽ thu được 500 điểm mỗi ngày. Với 500 điểm này, trang web của bạn sẽ được quảng cáo 500 lần miễn phí trên mạng lưới LinkExchange, do đó, đây là một cách tuyệt vời vì bạn không phải tốn tiền cho quảng cáo mà vẫn thu được lợi nhuận. Năm trăm lần quảng cáo khác nên để chúng tôi giữ. Ý tưởng là chúng tôi sẽ phát triển mạng lưới LinkExchange một thời gian cho đến khi có đủ sự nổi tiếng để bán cho những tập đoàn lớn.

Sanjay và tôi đã hoàn thành tất cả các chương trình thử nghiệm trong vòng hơn một tuần và chúng tôi sẽ gửi email tới năm mươi trang web yêu thích của chúng tôi - những trang web mà chúng tôi tìm thấy khi lướt web, hỏi xem họ có sẵn lòng thử nghiệm dịch vụ mới của chúng tôi hay không.

Thật bất ngờ, một nửa số trang web chúng tôi gửi email tới đã đồng ý giúp đỡ chúng tôi thử nghiệm dịch vụ trong vòng hai mươi tư tiếng. Khi có người truy cập vào các trang web và nhìn thấy banner quảng cáo, tin tức về LinkExchange bắt đầu lan truyền. Chỉ trong một tuần, chúng tôi nhận ra rằng dự án đó ban đầu chỉ nhằm giúp chúng tôi chống lại sự buồn chán nhưng giờ có vẻ sẽ có tiềm năng trở thành cái gì đó rất lớn. Chúng tôi quyết định tập trung toàn bộ sức mạnh, biến LinkExchange thành một doanh nghiệp thành công.

Năm tháng tiếp theo trôi đi rất nhanh. Ngày càng có nhiều trang web đăng ký sử dụng dịch vụ của chúng tôi. Chúng tôi không còn phải lo lắng về việc kiếm tiền nữa. Chúng tôi chỉ tập trung vào việc phát triển mạng lưới LinkExchange. Chúng tôi háo hức với việc tạo ra thứ gì đó lớn mạnh nhanh chóng và nhiều người thực sự thích sử dụng nó.

Sanjay và tôi làm việc thâu đêm suốt sáng, chia ra một nửa thời gian lập trình máy tính và nửa còn lại trả lời email khách hàng. Chúng tôi cố gắng trả lời tất cả các email được gửi đến càng nhanh càng tốt. Thường thì chúng tôi có thể trả lời email chỉ trong vòng mười phút và mọi người rất ngạc nhiên khi nhận được hồi âm của chúng tôi.

Có thời điểm chúng tôi không thể trả lời kịp tất cả các email gửi đến, nên một người bạn đến chơi đã quyết định sẽ giúp trả lời những bức thư đó và cuối cùng ở lại luôn với chúng tôi. Đó là khoảng thời gian tuyệt vời, thú vị và kỳ diệu đối với tất cả chúng tôi. Chúng tôi biết chúng tôi đang làm điều gì đó lớn lao, tuy rằng không thực sự biết nó sẽ trở thành cái gì nữa. Ngày tháng trở nên lẫn lộn với nhau, chúng tôi thật sự không biết hôm nay là thứ mấy trong tuần.

Một ngày tháng 8 năm 1996, chúng tôi nhận được một cú điện thoại từ một người tự xưng là Lenny. Anh ta gọi từ New York và nói rằng muốn mua quảng cáo trên hệ thống của chúng tôi và còn xem xét khả năng mua lại công ty của chúng tôi. Sanjay và tôi đã đồng ý ăn tối với anh ta vào tuần sau tại San Francisco.

Chúng tôi gặp nhau ở Tony Roma - chuỗi nhà hàng chuyên về các món ăn từ thịt thỏ. Lenny giới thiệu về mình giống như một "Bigfoot" vậy - được thể hiện rõ ở cả tên công ty cũng như biệt danh của anh ta. Anh ta gọi đồ uống Kahlua, vì vậy tôi cũng gọi đồ uống cùng loại. Tuy nhiên, Sajay lại tránh xa thứ đồ uống đó. Sajay và Kahlua chưa bao giờ có mối quan hệ tốt với nhau kể từ cái đêm mà các bạn cùng phòng thời đại học mãi mãi gọi là "Kahlua đêm", khi mà anh đã nốc rất nhiều Kahlua (sau đó thì nôn ọe trong phòng vệ sinh mà chúng tôi dùng chung với các bạn cùng phòng).

Lenny nói với chúng tôi rằng anh muốn đưa cho chúng tôi một đề nghị: một triệu đô-la tiền mặt và cổ phiếu để chúng tôi bán LinkExchange cho Bigfoot. Như một phần của giao dịch, Lenny muốn chúng tôi chuyển đến New York để làm việc cho Bigfoot. Sanjay và tôi nhìn nhau, cả hai đều choáng váng. LinkExchange chỉ mới được thành lập có năm tháng mà giờ đây chúng tôi lại có cơ hội bán nó với giá một triệu đô-la. Đây có thể là một cơ hội đổi đời cho chúng tôi. Chúng tôi nói với Lenny rằng chúng tôi muốn có vài ngày để suy nghĩ về đề nghị đó, nhưng từ duy nhất mà tôi có thể nghĩ trong đầu là "Ồ!".

Sanjay và tôi đã dành 24 tiếng để nói về những gì chúng tôi nên làm. Chúng tôi thực sự tin rằng LinkExchange có tiềm năng phát triển hơn nữa, nhưng cũng khó có thể từ chối một số tiền lớn như vậy. Vì thế, chúng tôi quyết định nói với Lenny rằng chúng tôi sẽ bán công ty với giá hai triệu đô-la tiền mặt. Như thế, Sanjay và tôi, mỗi người sẽ kiếm được một triệu đô-la chỉ sau năm tháng làm việc. Tôi đã đọc được ở đâu đó rằng bạn sẽ ở vị thế thương thuyết tốt nhất nếu bạn không quan tâm kết quả là gì và bạn không thua. Với mức giá hai triệu đô-la, dù sao tôi cũng sẽ cảm thấy vui hơn bất kể vụ giao dịch có thành công hay không.

Khi chúng tôi nói ra điều đó, Lenny không nghĩ rằng chúng tôi đáng giá hai triệu đô-la (và tôi cũng không nghĩ rằng anh ta thực sự có đủ hai triệu đô-la), vì thế chúng tôi thống nhất sẽ đi theo hai con đường khác nhau nhưng vẫn giữ liên lạc với nhau.

"LinkExchange là một cơ hội tuyệt vời trong cuộc đời các anh", Lenny nói. "Tôi từng kiếm được rất nhiều tiền, nhưng cũng mất rất nhiều khi tôi quyết định đánh cược với trang trại hiện tại của tôi thay vì lấy tiền. Tôi mong rằng các anh sẽ may mắn."

Sanjay và tôi có động lực hơn bao giờ hết khi chắc chắn rằng LinkExchange sẽ thành công. Chúng tôi phải chứng minh được rằng Lenny đã sai.

Khi ngày càng có nhiều người đăng ký dịch vụ của chúng tôi, Sanjay và tôi nhận ra rằng chúng tôi cần nhiều sự giúp đỡ hơn cả về dịch vụ khách hàng và về lập trình máy tính. Ngoài việc thuyết phục bạn bè – những người đã ghé thăm chúng tôi, không quay về nhà nữa mà ở lại giúp chúng tôi trả lời email, chúng tôi còn bắt đầu tìm kiếm nhiều lập trình viên máy tính khác.

Tôi nhớ hồi đại học, tôi từng tham gia vào cuộc thi lập trình máy tính quốc tế. Mỗi trường đại học được phép cử một đội gồm những lập trình viên giỏi nhất để thi đấu với các trường đại học khác. Đội của tôi đã giành giải nhất trong cuộc thi đó. Tôi quyết định sẽ gặp Hadi – một trong những sinh viên trong đội tuyển của tôi để xem cậu ấy có muốn gia nhập LinkExchange không.

Thời còn đi học, tôi biết được rằng Hadi thích ảo thuật, vì thế chúng tôi từng bàn nhau về ý tưởng sẽ tổ chức chương trình biểu diễn ảo thuật trên giảng đường để có thêm thu nhập. Chúng tôi ảo tưởng rằng chúng tôi sẽ trở thành bộ đôi David Copperfield mới, nhưng rốt cuộc, chúng tôi chẳng làm được trò trống gì vì cũng quá bận rộn rồi.

Khi tôi liên lạc lại với Hadi, tôi đã hỏi cậu ta có muốn gia nhập LinkExchange không, và tôi cung cấp tất cả những thông tin về việc chúng tôi đã lớn mạnh nhanh như thế nào, lời đề nghị mua lại với mức giá một triệu đô-la mà chúng tôi đã từ chối và hệ thống này thú vị ra sao. Cậu ấy trả lời rằng đó thật sự là một công việc thú vị nhưng cậu ấy quá bận rộn với công việc ở Seattle, làm cho hãng Microsoft, là nhóm trưởng của nhóm phụ trách trình duyệt web Internet Explorer để cạnh tranh với các trình duyệt của Netscape, vì thế không thể gia nhập nhóm chúng tôi được.

Tuy nhiên, cậu ấy nói với tôi rằng cậu ấy có người em sinh đôi, và cũng làm công việc như thế. Cậu ấy nói rằng, họ giống hệt nhau và hồi ở trường đại học, họ thường thay nhau đi phỏng vấn và vờ là người kia nếu một trong hai người quá bận rộn. Tôi tự hỏi không biết liệu có khi nào người này đi hẹn hò hộ người kia hay không.

"Như vậy... về cơ bản, cậu muốn bọn tớ thuê cậu em của cậu à?", tôi hỏi.

"Ừ."

"Chuyện hai người thay nhau đi phỏng vấn là sự thật à?"

"Đúng vậy."

"OK, nghe được đây. Thế cậu em đó tên là gì?"

"Ali".

Sau khi gặp Ali tại căn hộ của chúng tôi, Sanjay và tôi quyết định nhận cậu ta là thành viên thứ ba của LinkExchange, và chúng tôi đã mở một văn phòng thực sự tại San Francisco. Mỗi người trong chúng tôi đều bắt đầu mời bạn bè gia nhập LinkExchange, từng người một và họ đều đồng ý.

Tính đến tháng 12 năm đó, LinkExchange đã có tới 25 nhân viên và hầu hết đều là bạn bè của chúng tôi. Đó cũng chính là lúc Jerry Yang - người đồng sáng lập Yahoo!, đánh tiếng muốn gặp chúng tôi. Yahoo! vừa có đợt IPO rất thành công trị giá hơn một tỷ đô-la hồi đầu năm. Jerry là người tiên phong trong ngành công nghiệp Internet điên rồ nhất thời bấy giờ, vì thế, tất cả chúng tôi đều háo hức gặp một người nổi danh về Internet. Chúng tôi hy vọng có thể ký kết được vài hợp đồng quảng cáo với Yahoo! để thúc đẩy cho sự tăng trưởng của chúng tôi.

Nhưng thực ra, Jerry chẳng hề quan tâm tới việc ký kết hợp đồng quảng cáo với chúng tôi, mà anh ta muốn mua lại chúng tôi - một cú sốc đối với chúng tôi. Chúng tôi phải đợi cho đến khi kỳ nghỉ lễ kết thúc vì tất cả các thành viên trong ban điều hành đều đang đi nghỉ. Vì thế, chúng tôi thống nhất sẽ bàn bạc lại vào tháng giêng năm sau.

Sau kỳ nghỉ năm mới, anh ta đến gặp chúng tôi trong căn hộ cũ của chúng tôi và nói với Sanjay, Ali và tôi về số tiền họ sẵn sàng trả cho việc mua lại LinkExchange.

"Hai mươi triệu đô-la".

Tôi đã phải rất cố gắng để giữ bình tĩnh. Ý nghĩ đầu tiên vụt lên trong đầu tôi là "Ôi trời ơi!". Ý nghĩ thứ hai thoáng qua trong đầu tôi chính là "Tôi mừng huýnh lên vì đã không bán công ty cho Lenny năm tháng trước."

Chúng tôi nói với Jerry rằng chúng tôi sẽ suy nghĩ về lời đề nghị đó và sẽ trả lời anh ta sau vài ngày. Tình huống này giống hệt lần trước, chỉ khác là số tiền mua lớn hơn nhiều. Rất nhiều là đằng khác.

Những ngày sau đó đầy ắp lo lắng. Chúng tôi đã kể cho những thành viên còn lại của công ty về những gì đã xảy ra, và rằng Sanjay, Ali và tôi sẽ là những người đưa ra quyết định cuối cùng. Nếu chúng tôi nhận 20 triệu đô-la, thì từ giờ đến cuối đời, tôi sẽ chẳng cần phải làm gì nữa cả.

Theo kinh nghiệm, tôi đã lên danh sách tất cả những việc tôi sẽ làm khi có nhiều tiền:

- Tôi sẽ mua một ngôi nhà ở San Francisco để có một nơi sinh sống và có thể gọi là nhà của mình thay vì phải đi thuê nhà và sống chung với người bạn cùng phòng.
- Tôi sẽ mua một chiếc tivi màn hình lớn và sẽ xây dựng một nhà hát.
- Tôi muốn có nhiều những kỳ nghỉ nhỏ (những kỳ nghỉ cuối tuần kéo

dài) bất cứ khi nào và đến những nơi như Las Vegas, New York, Miami và Los Angeles.

- Tôi sẽ mua một chiếc máy tính mới.
- Tôi sẽ lại lập ra một công ty khác vì tôi thực sự hào hứng với ý tưởng xây dựng và phát triển một thứ gì đó.

Tôi rất ngạc nhiên khi thấy danh sách này quá ngắn, và điền thêm những việc khác thực sự khá khó khăn với tôi. Với số tiền tiết kiệm được từ những công việc trước, tôi đã có thể mua tivi, máy tính và hưởng những kỳ nghỉ ngắn. Chỉ là tôi chưa bao giờ tự mình làm những việc đó mà thôi.

Tôi cũng đã gây dựng được một công ty mà tôi rất yêu thích. Giờ đây sẽ thật là ngu ngốc khi tôi lại bán đi công ty mà tôi vô cùng yêu thích, để rồi bắt đầu gây dựng lại một công ty khác. Trừ mỗi việc tôi sẽ có một ngôi nhà cho riêng mình thay vì đi thuê, tôi nhận ra rằng tôi đã có đủ điều kiện để mua tất cả những gì tôi muốn.

Những câu nói của Lenny cứ vang vọng trong đầu tôi: "LinkExchange là một cơ hội tuyệt vời trong cuộc đời các anh". Tôi biết tận sâu trong trái tim mình rằng, ngay cả khi chúng tôi thất bại thì theo đuổi cơ hội đó vẫn là một việc làm đúng đắn. Nó còn quan trọng hơn việc được sở hữu một ngôi nhà của riêng mình khi mới ở cái tuổi 23. Việc trở thành chủ nhân của một ngôi nhà là việc có thể để lại sau.

Tôi đã tâm sự với Sanjay và Ali về những suy nghĩ của tôi và họ đều đưa ra cùng một quyết định. Chúng tôi vẫn còn trẻ. Chúng tôi vẫn có thể mạo hiểm.

Hôm sau, chúng tôi tổ chức một cuộc họp toàn công ty để thông báo về quyết định của chúng tôi.

"Các bạn biết đấy, chúng tôi đã nhận được một lời đề nghị mua lại công ty từ Yahoo!, và mấy ngày hôm nay chúng tôi đã suy đi nghĩ lại xem có nên chấp thuận hay không." Tôi cất lời. Hẳn bạn đang hình dung ra sự căng thẳng bao trùm cả căn phòng. "Và chúng tôi đã quyết định từ chối lời đề nghị của họ."

Nhìn quanh phòng, tôi vô cùng ngạc nhiên khi thấy giường như có một niềm tin tưởng nào đó đang hiện hữu trên khuôn mặt của các nhân viên. "Chúng ta đang ở trong một thời khắc rất trọng đại", tôi tiếp tục. "Ngành công nghiệp Internet đang bùng nổ. Các công ty như Netscape, eBay, Amazon và Yahoo! đang làm thay đổi lịch sử nhân loại. Trước đó, chưa từng có nhiều công ty thành công trong thời gian ngắn như vậy. Chúng ta có cơ hội trở thành một trong những công ty như thế."

Tôi không biết vì sao, nhưng vì một lý do nào đó mà tôi bắt đầu thấy

cảm xúc dâng trào. Giọng tôi trở nên run run. Tôi cố gắng nói những lời cuối cùng và nhanh chóng kết thúc cuộc họp, nếu không tôi sẽ khóc mất:

"Sẽ chẳng bao giờ có một năm 1997 nào khác nữa."

Đó là thời điểm chúng tôi chống lại cả thế giới, và chúng tôi chắc chắn rằng mình sẽ chiến thắng.

Những tháng sau đó diễn ra khá mơ hồ. Theo một cách nào đó, chúng tôi cảm thấy dường như có ai đó luôn dõi theo để đảm bảo chúng tôi không phạm phải bất cứ sai lầm nào. Michael Moritz đến từ Sequoia Capital - hãng có vốn liên doanh do Yahoo! tài trợ, trở thành thành viên hội đồng quản trị và đầu tư ba triệu đô-la để mua 20% cổ phiếu trong công ty. Ngày càng có nhiều trang web đăng ký sử dụng dịch vụ và chúng tôi bắt đầu ký kết những hợp đồng quảng cáo lớn đem lại doanh thu cho công ty. Chúng tôi tuyển dụng rất nhiều nhân viên thông minh và đam mê nghề nghiệp (rất nhiều người trong số họ là bạn bè của nhân viên trong công ty). Chúng tôi làm việc cùng nhau rất vui vẻ. Chúng tôi đang ở trên đỉnh cao của thế giới.

Tôi không biết từ khi nào đã có một truyền thống vui tại LinkExchange. Mỗi tháng một lần, tôi gửi email đến toàn thể nhân viên trong công ty để thông báo cho họ biết rằng chúng tôi sẽ có một cuộc họp quan trọng và rằng một số nhà đầu tư và các thành viên hội đồng quản trị sẽ tham dự, tất cả mọi người đều được yêu cầu mặc vest và thắt cà vạt vào ngày hôm đó.

Nhưng tất cả các nhân viên, trừ những người mới vào làm, đều biết rằng đó không hẳn là buổi họp công việc thực sự, và rằng họ không cần phải mặc vest hay thắt cà vạt. Lý do thực sự của cuộc họp đó là chúng tôi có thể giới thiệu và làm quen với tất cả những nhân viên mới – những người vừa mới gia nhập LinkExchange trong tháng qua.

Vì vậy, cứ mỗi tháng một lần, tất cả các nhân viên mới đều xuất hiện ở văn phòng trong trang phục com-lê và thắt cà vạt. Và rồi họ nhận ra rằng họ chính là mục tiêu trong trò đùa của cả công ty. Trong cuộc họp buổi chiều, tất cả các nhân viên mới đều được gọi đứng lên giữa phòng để làm một số việc gây cười.

Sau vụ đầu tư của Sequoia, chúng tôi đề nghị Michael Moriz tham dự cuộc họp đầu tiên và mời ông đứng ra giữa phòng cùng với sáu nhân viên mới được tuyển vào công ty tháng trước.

Sau khi từng người tự giới thiệu về mình xong, chúng tôi giới thiệu về Moritz một cách trang trọng, rồi chúng tôi hô hào mọi người cùng nắm tay nhau và nhảy theo điệu nhạc cho một trò chơi.

Nếu bạn từng biết bất cứ điều gì về Moritz trên các phương tiện truyền thông, thì bạn sẽ biết rằng ông vốn là một nhà báo người Anh, sau đó trở

thành nhà đầu tư mạo hiểm, rất thông minh, đúng mực và sống nội tâm. Vì thế, mọi người đều rất háo hức khi chứng kiến cảnh ông ấy sẵn sàng đứng giữa phòng cùng với các nhân viên mới khác. Một số người còn mang cả đài ra và bật to để tất cả mọi người cùng vỗ tay cổ vũ. Rồi nhạc bắt đầu nổi lên. Đó là bài Macarena.

Tôi không thể nghĩ ra từ nào để diễn tả cảnh tượng Moritz bị ép phải nhảy điệu Macarena như thế nào. Có thể xem đây là một trong những cảnh tượng kỳ lạ nhất từ trước đến nay. Tất cả mọi người trong phòng này đều vỗ tay tán dương và cười nói, và khi kết thúc bản nhạc tôi đã cười chảy cả nước mắt.

Tôi nhìn khắp phòng, thấy niềm hạnh phúc hiện hữu trên khuôn mặt của tất cả mọi người và tự nhủ, "Không thể tin đây là sự thật". Đó không hẳn là vì cảnh tượng Moritz nhảy điệu Macarena, cũng không phải vì tất cả mọi người trong phòng đều đang nói cười vui vẻ. Mà bởi tất cả những gì đã xảy ra trong năm qua. Nó dường như không có thật vậy.

Nói theo ngôn ngữ trong phim Người đàn bà đẹp, tôi đang sống trong thế giới cổ tích.

Kỳ 5: Phát triển nhanh chóng

TTO - Ngay sau khi chúng tôi nhận được khoản đầu tư từ Sequoia, tôi tới gặp Alfred, anh chàng vẫn mua pizza của tôi hồi đại học, để xem liệu anh ta có muốn làm việc toàn thời gian cùng chúng tôi không.

Nhưng có vẻ anh ta đang rất bận rộn với việc lấy bằng Tiến sĩ về thống kê ở Stanford. Với tôi, điều đó dường như là thứ nhàm chán thứ hai trên thế giới (thứ nhàm chán nhất đối với tôi chính là việc nhìn sơn khô vào buổi tối, trời tối đến nỗi khó mà biết được sơn có màu gì).

Hơn hai năm trước, tôi đã cố gắng nghĩ ra mô hình kinh doanh nào đó mà chúng tôi có thể làm việc cùng nhau. Một trong những ý tưởng hồi đó của tôi là mở cửa hàng bán bánh sandwich Subway cùng với Alfred ở một nơi nào đó trong khuôn viên trường Stanford. Thời bấy giờ, Subway là một trong những thương hiệu nhượng quyền phát triển nhanh nhất ở Mỹ, một phần là do phí nhượng quyền và các chi phí ban đầu thấp. Alfred thực sự thích làm việc đó cùng tôi nhưng lại phát hiện ra rằng vào thời gian đó, Stanford không cho phép các hoạt động thương mại diễn ra trong khuôn viên trường đại học.

Khi Sanjay và tôi bắt đầu gây dựng LinkExchange, tôi đã hỏi Alfred xem liệu cậu ấy có muốn tham gia không. Cậu ấy cho rằng nó quá mạo hiểm vào thời điểm đó và sợ rằng bố mẹ cậu ấy sẽ phát điên lên khi biết cậu không chuyên tâm lấy bằng, vì thế chúng tôi thống nhất giữ liên lạc với nhau và để cậu làm việc với tư cách là chuyên gia tư vấn cho chúng tôi.

Tuy nhiên, lần này, Alfred lại có vẻ quan tâm hơn. Tôi nghĩ có thể vì cậu ấy biết được rằng chúng tôi đã có ba triệu đô-la đầu tư của Sequoia trong tài khoản và câu ấy đã nhận ra rằng tấm bằng tiến sĩ chẳng phải thứ mình thực sự cần. Cậu ấy bắt đầu làm việc toàn thời gian tại LinkExchange từ năm 1997 với tư cách là Phó chủ tịch Tài chính.

Mười bảy tháng tiếp theo, tất cả chúng tôi đều ngủ rất ít. Chúng tôi phát triển không ngừng và tuyển dụng nhiều nhân viên nhanh nhất có thể. Chúng tôi đã tận dụng hết mạng lưới bạn bè của nhân viên, vì vậy, chúng tôi bắt đầu tuyển dụng tất cả những ai sẵn sàng làm việc cho chúng tôi.

Văn phòng của chúng tôi trở nên chật chội, vì thế chúng tôi thuê thêm văn phòng khác ở các tầng khác nữa. Thậm chí chúng tôi còn mở văn phòng đại diện ở New York và Chicago. Cảm giác thật lạ khi đi dạo xung quanh văn phòng và gặp những người hoàn toàn xa lạ. Có vẻ như chúng tôi đã tuyển

được rất nhiều nhân viên mới mỗi tuần. Tôi không chỉ không nhớ hết tên và công việc mà mọi người đang làm, mà thậm chí tôi còn không nhớ nổi khuôn mặt họ. Đi lên rồi lại đi xuống cầu thang trong toà nhà, tôi không biết chắc liệu những người tôi gặp là làm việc cho LinkExchange hay cho những công ty khác cũng thuê trong toà nhà này.

Vào thời điểm đó, tôi không thấy có vấn đề gì bất ổn cả. Nếu có, thì việc không nhận ra được mọi người do sự lớn mạnh vượt bậc chỉ khiến mọi thứ có vẻ thú vị hơn và giống như một chất kích thích đối với chúng tôi. Nhưng giờ nghĩ lại, đó chính là dấu hiệu cảnh báo rõ ràng cho những gì sắp xảy ra.

Vấn đề nằm ở chỗ chúng tôi không biết rằng cần phải chú trọng nhiều hơn đến văn hoá công ty. Trong suốt năm đầu tiên, chúng tôi đã thuê bạn bè và người thân của chúng tôi – những người muốn xây dựng nên một điều gì đó thú vị và vui vẻ. Dù không thực sự ý thức về điều đó, nhưng chúng tôi đã cùng nhau tạo nên một nền văn hoá công ty mà tất cả chúng tôi đều mong muốn trở thành một phần của nó.

Sau này, khi chúng tôi tăng trưởng vượt quá con số hai mươi lăm thành viên, chúng tôi đã phạm sai lầm khi tuyển dụng những người muốn gia nhập công ty vì những lý do khác. May mắn là những người được nhận vào làm việc cho chúng tôi đều rất thông minh và có năng động. Tuy nhiên, nhiều người trong số họ vào đây vì mục đích kiếm thật nhiều tiền hoặc tạo dựng sự nghiệp hay có được lý lịch công việc tốt. Họ muốn dành vài năm làm việc chăm chỉ cho LinkExchange rồi sau đó sẽ nộp hồ sơ vào một công ty khác. Hoặc, nếu mọi thứ diễn ra suôn sẻ, họ sẽ kiếm được nhiều tiền và nghỉ hưu. Chúng tôi tiếp tục phát triển và thuê thêm ngày càng nhiều nhân viên, và tính đến năm 1998, chúng tôi đã có hơn một trăm nhân viên.

Một ngày nọ, tôi tỉnh dậy sau khi đã nhấn nút chuông báo thức tới sáu lần. Tôi định tắt tiếp lần thứ bảy thì chợt nhớ ra điều gì đó. Lần cuối cùng tôi tắt chuông báo thức là hồi còn làm việc tại Oracle. Lần này, tôi cũng đang kinh hãi với việc dậy đi làm ở LinkExchange.

Đây thực sự là một hiện thực rất khó chịu đối với tôi. Tôi là một trong những người sáng lập ra LinkExchange, nhưng giờ tôi lại không còn hứng thú muốn đến công ty nữa. Tôi ít khi rơi vào tình trạng này. Mới một năm rưỡi trước thôi, tôi còn phát biểu trước các nhân viên của mình rằng: "Sẽ không bao giờ có một năm 1997 nào khác nữa". Làm sao mọi thứ lại có thể thay đổi nhanh chóng như vậy chứ? Chuyện gì đã xảy ra? Làm sao từ một môi trường "mọi người vì một người, một người vì mọi người" lại trở thành một nơi toàn chuyện chính trị, địa vị và những lời đồn thổi?

Nhớ lại năm qua, tôi không thể nghĩ ra được điều gì đã khiến cho mọi

thứ không còn thú vị như trước. Tôi không thể xác định được đích xác nhân viên nào đã hủy hoại nền văn hoá công ty.

Nền văn hoá này dường như đã chết bởi hàng nghìn vết cắt hay bởi trò tra tấn bằng nước của Trung Quốc . Từng giọt từng giọt, từng ngày một, mỗi giọt nước hay một quyết định tuyển dụng sai lầm sẽ chẳng gây hại gì nhiều, và vấn đề chẳng có gì to tát. Nhưng những giọt nước tích tụ lại sẽ trở thành một sự tra tấn dã man.

Tôi không biết mình nên làm gì bây giờ. Tôi cố gắng không nghĩ đến những điều đó vì trước mắt còn có một vấn đề cấp thiết khác cần phải giải quyết: nền kinh tế đang suy thoái (vấn đề tiền tệ của Nga và sự sụp đổ của quỹ chống rủi ro Long Term Capital mà tôi không sao hiểu nổi), và công ty không có đủ tiền mặt để tiếp tục hoạt động nếu doanh thu đột nhiên giảm xuống. Chúng tôi bắt đầu chuẩn bị cho đợt IPO để tăng vốn, nhưng khủng hoảng tài chính Nga đã xoá sổ khả năng đó. Chúng tôi cần tạo ra quỹ dự phòng như quỹ bảo hiểm để phòng trường hợp kinh tế tiếp tục diễn biến xấu đi. Nếu không, chúng tôi có thể sẽ bị phá sản trước khi hết năm.

Hai năm trước, chúng tôi đã xây dựng được mối quan hệ khá tốt đẹp với những người của Yahoo!, Netscape và Microsoft. Công ty nào cũng quan tâm đến tất cả những gì chúng tôi đang làm và tính toán những cơ hội hợp tác chiến lược với chúng tôi. (Tôi chưa bao giờ thật sự hiểu được "mối quan hệ hợp tác chiến lược" là gì và nó khác với mối quan hệ đối tác thường xuyên ở chỗ nào, nhưng tất cả mọi người đều nói cụm từ đó nghe có vẻ thông thái hơn vì vậy chúng tôi rất thích sử dụng cụm từ đó.)

Thật kinh ngạc, cả ba công ty đó đều nói rằng họ rất quan tâm đến việc đầu tư vào quỹ dự phòng của chúng tôi. Thậm chí Netscape và Microsoft đều nói rằng họ còn quan tâm đến việc mua công ty.

Chúng tôi nói với họ rằng mức giá bán thấp nhất cũng phải là 250 triệu đô-la. Tôi không biết vì sao chúng tôi lại nghĩ ra con số đó nhưng nó có vẻ hợp lý với tôi, và tôi đoán rằng đó là một dấu hiệu tốt khi cả Netscape và Microsoft đều nói họ muốn tiếp tục đàm phán.

Họ sa vào một cuộc chiến bỏ thầu.

Cuối cùng, Microsoft đưa ra con số lớn nhất – 265 triệu đô-la – nhưng có vài điều kiện đi kèm. Họ muốn Sanjay, Ali và tôi phải ở lại với LinkExchange ít nhất là mười hai tháng nữa. Nếu tôi ở lại mãi mãi, tôi sẽ nhận được 40 triệu đô-la. Nếu không, tôi sẽ phải chia tay với 20% của số tiền đó.

Dù không còn thấy hứng thú với LinkExchange nữa nhưng tôi nghĩ mình vẫn có thể ở lại thêm một năm với mức giá đề nghị kia. Tôi chỉ phải làm nốt những công việc còn lại để không bị sa thải thôi.

Ở lại nhưng không thực sự phải làm gì là tình huống giống với nhiều trường hợp ở Thung lũng Silicon trong các kịch bản mua lại. Thực tế, thậm chí có một cụm từ mà giới doanh nhân thường dùng để miêu tả tình huống này là: "Cầm quyền thời bình".

Việc ký kết hợp đồng diễn ra sau vài tuần chúng tôi thương lượng với Microsoft. So với những vụ mua lại Microsoft đã thực hiện trước đây, vụ mua lại LinkExchange này được thực hiện trong thời gian ngắn kỷ lục, mặc dù có vài tấn kịch ở hậu trường.

Qua đó, tôi rút ra được bài học về hành vi và tính cách con người. Tiền là thứ dễ làm bộc lộ bản chất con người. Tôi nhận thấy lòng tham của vài người gia nhập công ty ngay trước khi có cuộc thương lượng với Microsoft. Họ chỉ chăm chăm thương thuyết có lợi cho bản thân mà chẳng màng đến rủi ro và tổn thất của những người khác trong công ty. Nhiều tấn kịch đã diễn ra khi có những người bắt đầu chiến đấu với nhau để kiếm thật nhiều tiền cho bản thân.

Về phía tôi, tôi quyết định bước ra khỏi tấn kịch này. Tôi cho rằng bán công ty là một việc làm đúng đắn bởi tôi chắc chắn không bao giờ còn muốn làm việc cùng những người này nữa. Tôi chỉ phải ở đây thêm mười hai tháng nữa thôi.

Một ngày đầu tháng 11 năm 1998, Sanjay và tôi đi ăn trưa cùng nhau tại một nhà hàng xa văn phòng LinkExchange. Vụ thu mua công ty đã được thông báo trên báo chí vài tuần trước đó nhưng thỏa thuận vẫn chưa chính thức hoàn tất. Khi chúng tôi ăn xong, Alfred gọi vào di động của tôi và nói rằng văn phòng đã chính thức bị đóng cửa. Thỏa thuận đã hoàn tất.

Tôi nhìn sang Sanjay và báo tin cho cậu ấy. "Ồ, tớ đoán là thỏa thuận đã hoàn tất rồi", tôi nói. Cả hai chúng tôi đều nghĩ như vậy. Chúng tôi không vui mừng, và cũng chẳng hề thấy thoải mái. Chúng tôi biết người ngoài có thể nghĩ chúng tôi đang nhảy dựng lên vì sung sướng chứ không phải đang có một tâm trạng ngậm ngùi pha lẫn thư thái kỳ lạ thế này. Niềm đam mê với LinkExchange đã biến mất từ lâu. Giờ đây, chúng tôi sẽ phải làm việc mà không có chút đam mê và động lực nào trong mười hai tháng nữa.

"Tớ nghĩ chúng ta nên quay lại văn phòng lần nữa", tôi nói.

"Được thôi."

Và chúng tôi đã làm như vậy, trong lặng lẽ.

Kỳ 6: Những cuộc phiêu lưu mới

TTO - "Làm gì bây giờ?". Nhiều người trong chúng tôi rời LinkExchange cùng thời gian đó và cũng đang cố tìm lời giải cho cùng một câu hỏi. Chúng tôi vừa mới kiếm được rất nhiều tiền từ vụ bán lại công ty cho Microsoft, và chúng tôi có nhiệm vụ phải duy trì thành quả lao động của chúng tôi.

Nhưng chúng tôi đều không tìm ra được bất cứ câu trả lời hay ho nào.

Tôi nhớ lại những mơ ước thời thơ ấu. Tôi muốn làm việc cho CIA giống như điệp viên James Bond, trở thành nhà sáng chế rô-bốt, tìm được một địa điểm gần rạp chiếu phim để sống và có cả nhà hàng Taco Bell ngay dưới chân cầu thang.

Bây giờ, tôi không còn muốn trở thành điệp viên hay nhà sáng chế rô-bốt nữa, nhưng việc được sống gần rạp chiếu phim vẫn rất hấp dẫn tôi. Thật may mắn vì tôi có thể thực hiện được ước mơ này khi một ngày nọ, tôi lái xe dạo phố và nhìn thấy AMC đang mở một khu chiếu phim lớn ngay tại trung tâm thành phố San Francisco, số 1000 Van Ness. Có mười bốn rạp chiếu phim khác nhau, và ngay tại đây, năm mươi ba căn hộ mới sắp được rao bán. Khi tôi được tin rằng có một nhà hàng Taco Bell hai tầng đang chuẩn bị bán thì tôi biết rằng nơi đây sẽ là căn nhà tương lai của mình.

Tôi được biết các nhà thầu bất động sản đã dựa trên cấu trúc thành phố và xây gộp hai tòa nhà lại với nhau để tạo ra không gian này. Ngoài các căn hộ và rạp chiếu phim còn có phòng tập thể dục, một khu vực được thiết kế để làm nhà hàng trong tương lai và một số không gian thương mại chưa cho thuê khác.

Tôi nói với những người bạn cũ và cựu nhân viên LinkExchange về không gian này. Tôi nhớ lại những năm tháng đại học, khi chúng tôi là một nhóm nòng cốt luôn làm mọi việc cùng nhau. Chúng tôi có thể tạo ra một ký túc xá giống như trong trường đại học cho riêng mình và xây dựng một cộng đồng riêng của chúng tôi. Đây là cơ hội để chúng tôi xây dựng thế giới cho riêng mình. Thật là tuyệt!

Từng người chúng tôi bắt đầu chuyển tới những căn hộ mới. Alfred sống tại căn hộ trên tôi hai tầng. Khi tất cả đã chuyển đến đây, chúng tôi sở hữu 20% căn hộ trong tòa nhà này và kiểm soát 40% số ghế hội đồng quản trị của khu nhà. Nó giống như việc chúng tôi được nắm giữ độc quyền khu vực này. Và chẳng gì có thể so sánh với sự tự nhiên và tiện lợi của việc có thể mặc đồ ngủ và đi dạo xung quanh, tới phòng bạn bè hay tới rạp chiếu phim.

Trong quá trình chuyển tới nhà mới, Alfred và tôi đã quyết định khởi dựng một quỹ đầu tư. Một người bạn của tôi có nuôi một con ếch trong trường đại học và cô ấy thách chúng tôi đặt tên cho quỹ đầu tư này là Những chú ếch phiêu lưu.

Tất nhiên là chúng tôi đã làm như vậy.

Chúng tôi quyết định gây dựng 27 triệu đô-la từ các cựu nhân viên LinkExchange và từ các cuộc gặp gỡ với nhiều công ty khác. Chúng tôi quyết định biến một phòng ngủ thành văn phòng và lắp đặt một số máy vi tính và điện thoại ở đó.

Một ngày nọ, tôi nhận được tin nhắn thoại của một người tên là Nick Swinmurn, nói rằng anh ta vừa mới lập ra một trang web có tên shoesite.com. Ý tưởng của anh ta là xây dựng một cửa hàng bán giày trực tuyến lớn nhất trên giới giống như Amazon vậy.

Với tôi, nó dường như là một trong những ý tưởng về Internet ngớ ngẩn nhất. Những công ty bán thức ăn cho thú cảnh và nội thất trực tuyến đang phải chi rất nhiều tiền cho kiểu kinh doanh này. Tôi nghĩ rằng người ta sẽ chẳng bao giờ muốn mua giày trực tuyến khi không được đi thử.

Tôi cúp máy và vừa định xóa luôn lời nhắn đó thì Nick đưa ra một vài con số thống kê: Ngành công nghiệp giày dép đạt doanh thu 40 tỷ đô-la tại Mỹ và 5% trong số đó được thực hiện thông qua những đơn đặt hàng bằng email. Đây cũng là phân khúc phát triển nhanh nhất trong ngành công nghiệp.

Tôi làm một vài phép tính nhẩm và nhận ra rằng 5% kia tương đương với khoảng 2 tỷ đô-la. Vấn đề không phải là người ta có muốn mua giày mà không cần thử hay không, mà vấn đề là khách hàng thực sự đã mua những đôi giày này, và nó có vẻ khá hợp lý để giả định rằng một ngày nào đó việc kinh doanh giày trên mạng sẽ phát triển mạnh ngang với việc bán hàng qua catalog. Alfred và tôi quyết định sẽ gặp Nick.

Chúng tôi gặp Nick tại khu nhà của chúng tôi. Anh ăn mặc rất bình thường, quần soóc áo phông, trông như vừa mới từ một trường đại học nào đó tới, ghé qua tán gẫu với chúng tôi trong giờ ăn trưa vậy.

Chúng tôi không giả vờ có một văn phòng thực sự và Nick cũng không giả vờ rằng anh có gì khác ngoài ý tưởng, nhưng rõ ràng là anh rất hào hứng với cơ hội này. Nick nói với chúng tôi rằng anh đã tốt nghiệp đại học vài năm trước.

Nick tóm tắt ý tưởng trong hai câu: "Ngành công nghiệp giày dép đã mang lại cho nước Mỹ 40 tỷ đô-la, trong đó doanh số bán hàng của các cửa hàng bán giày qua mạng chiếm 2 tỷ đô-la. Thương mại điện tử có xu hướng tiếp tục phát triển và người ta sẽ có xu hướng chọn mua những đôi giày, dép

nhìn thấy trên mạng."

"Cậu có kinh nghiệp gì trong ngành công nghiệp giày dép này không?", Alfred hỏi.

"Không, nhưng tôi đã đến một số buổi trình diễn giày dép tại Las Vegas vài tháng trước và một số người cho rằng đây là một ý tưởng thú vị."

"Có lẽ cậu nên tìm ai đó có kinh nghiệm về giày dép", tôi khuyên.

"Đúng vậy. Ý kiến đó rất hay", Nick đáp lời tôi.

Chúng tôi quyết định sẽ giữ liên lạc với nhau và đồng ý đặt một lịch hẹn khác khi Nick tìm được ai đó có kinh nghiệm về ngành công nghiệp giày dép đồng ý gia nhập công ty. Tôi cũng đề xuất Nick nên chọn tên khác. Cái tên "Shoessite" nghe hơi chung chung và sẽ hạn chế công việc kinh doanh khi muốn mở rộng sang kinh doanh những sản phẩm cùng loại khác.

Tôi có được ý tưởng như thế nào
Tâm sự của Nick

"Mua một đôi giày phải thật dễ dàng", tôi nhớ lại ý nghĩ này. Đi hết cửa hàng này đến cửa hàng khác, hết trung tâm mua sắm này đến trung tâm mua sắm khác mà tôi vẫn không thể tìm mua được đôi giày nào cả. Mà tôi đâu có sống ở một thị trấn nhỏ của nước Mỹ. Nếu tôi không thể tìm ra được đôi giày nào đáng để mua ở vùng Vịnh thì tôi cũng hình dung được cảnh nhiều người ở những nơi khác cũng gặp phải rắc rối này như thế nào.

Vào thời gian đó, đã có một vài cửa hàng bán lẻ nhỏ trên mạng nhưng điều đó cũng chẳng khiến cho việc chọn mua giày dép trở nên dễ dàng hơn. Vì thế tôi nghĩ, tại sao không tạo ra một địa chỉ duy nhất trên mạng, nơi mọi người có thể truy cập và tìm được chính xác đôi giày họ muốn với đúng kích cỡ và thậm chí nó sẽ xuất hiện trên bậc cửa nhà họ chỉ sau vài ngày? Đó là một ý tưởng đơn giản, nhưng tại sao không có ai thực hiện nhỉ?

Thật là thú vị khi tôi tìm ra được lý do: chẳng dễ dàng chút nào. Ngành công nghiệp giày dép được phân thành nhiều mảng và không đòi hỏi công nghệ phức tạp. Nhưng nếu tôi có thể tìm được cách tạo ra một mạng lưới kết nối giữa những cửa hàng bán giày dép riêng lẻ, thì đó sẽ là một giải pháp hữu hiệu.

Tôi đăng ký tên miền Shoesite.com. Khi trang web này đã sẵn sàng hoạt động, tôi chỉ cần một yếu tố khác - những đôi giày, dép.

Tôi tới những cửa hàng bán giày địa phương, chụp ảnh các mặt hàng của họ và đưa lên trang web. Mỗi khi có ai đó đặt mua đôi giày nào

trên mạng, tôi sẽ mua lại nó từ cửa hàng và chuyển tới cho khách hàng.

Là một người tin vào công nghệ, tôi không thể tìm ra một cách nào khác ngoài cách này.

Nhưng nó đã thành công. Mọi người bắt đầu mua giày ở đây. Tôi không biết nhiều về ngành công nghiệp giày dép nhưng tôi biết mình phải làm một điều gì đó. Mặc dù tôi chưa bao giờ mua một đôi giày bằng cách đặt hàng qua email, nhưng các số liệu thống kê cho thấy có hàng nghìn người làm như vậy. Tôi không nghĩ thêm nữa. Đây thực sự là một ý tưởng hay và tôi bắt đầu tin tưởng vào nó. Bằng cách này hay cách khác, tôi phải thực hiện thành công ý tưởng này.

Vài tuần sau, Nick liên lạc với chúng tôi và hẹn đi ăn trưa. Anh tìm được một người tên là Fred, người từng làm việc cho một cửa hàng bán giày nam ở Nordstrom và rất muốn gia nhập công ty, nhưng chỉ khi công ty có nguồn vốn lớn hơn nhiều số vốn nhỏ do Nick gây dựng. Nick cũng hỏi ý kiến tôi về cái tên "Zapos" cho công ty, xuất phát từ tiếng Tây Ban Nha zapatos có nghĩa là giày dép. Tôi nói với anh ta nên thêm chữ cái p vào để mọi người không đọc sai thành ZAY-pos.

Và cái tên Zappos ra đời từ đó.

Vài ngày sau, Alfred và tôi gặp Nick và Fred tại Mel, một nhà hàng mang phong cách của những năm 1950, cách xa khu vực chúng tôi sinh sống. Khi chúng tôi thảo luận về tiềm năng phát triển của Zappos, tôi đã cố gắng hết sức để việc Fred rất giống Nicolas Cage (*) không làm mình sao nhãng cuộc thảo luận công việc. Fred 33 tuổi, cao và trông giống Nicolas Cage như hai anh em sinh đôi vậy.

Tôi gọi món gà tây và súp gà để chấm với bánh sandwich. Fred gọi bánh mỳ kẹp thịt gà. Và đúng mười năm sau, Fred và tôi lại quay trở lại đây và gọi những món ăn này để kỷ niệm mười năm ngày hợp tác cùng nhau.

Nick kể về những gì trang web đã làm được trong vài tuần qua. Họ đã có được những đơn hàng trị giá 2.000 đô-la mỗi tuần và con số này đang tăng lên. Họ không kiếm tiền, bởi chỉ khi nào có đơn hàng, Nick mới đến các cửa hàng giày địa phương mua lại rồi chuyển cho khách hàng. Nick muốn xây dựng trang web này chỉ để chứng minh rằng thực tế là mọi người sẵn sàng mua giày qua mạng.

Có hàng nghìn thương hiệu giày nổi tiếng trong ngành công nghiệp giày dép. Ý tưởng kinh doanh thực sự ở đây là phải thiết lập được quan hệ đối tác với hàng trăm thương hiệu và các thương hiệu đó sẽ thường xuyên cung cấp cho Zappos danh mục giới thiệu tất cả những sản phẩm của họ. Zappos sẽ

nhận đơn đặt hàng từ khách hàng trên mạng, rồi chuyển tới nhà sản xuất của những thương hiệu kia, để họ trực tiếp chuyển sản phẩm tới khách hàng của Zappos.

Hình thức bán hàng này được gọi là "Drop ship". Hình thức bán hàng này đã được ứng dụng trong nhiều ngành công nghiệp khác, nhưng vẫn chưa được áp dụng trong ngành công nghiệp giày dép. Nick và Fred cá rằng họ có thể thuyết phục các thương hiệu ở các hội chợ triển lãm giày áp dụng hình thức này, và rồi Zappos sẽ không phải mua hàng lưu kho và không cần phải lo lắng đến việc quản lý các kho hàng nữa.

Fred nói với chúng tôi rằng anh đã làm việc cho Nordstrom được tám năm, vừa mới mua được một căn nhà và có con đầu lòng. Anh biết việc gia nhập Zappos sẽ có rủi ro lớn nhưng anh đã sẵn sàng nếu như quỹ Những chú ếch phiêu lưu có thể cấp vốn ban đầu cho công ty.

Alfred và tôi nhìn nhau. Nick và Fred đúng là những người chúng tôi đang tìm kiếm để đầu tư vào. Chúng tôi không biết liệu ý tưởng bán giày trên mạng có thành công hay không, nhưng rõ ràng là họ rất đam mê và đã sẵn sàng tham gia vào một canh bạc lớn.

Chúng tôi quyết định đầu tư đủ tiền để Zappos có thể tuyển thêm nhiều nhân viên và trang trải mọi chi phí từ giờ đến hết năm. Ý tưởng của chúng tôi là nếu phát triển nhanh đến cuối năm, thì Zappos có thể vay được nhiều tiền từ một nguồn quỹ như Sequoia. Chúng tôi tự tin rằng, sau khi Sequoia có được hơn 50 triệu đô-la từ nguồn vốn 3 triệu đô-la đầu tư cho LinkExchange, họ sẽ sẵn sàng đặt cược vào công ty có tôi và Alfred tham gia.

Sau một tuần chúng tôi rót vốn đầu tư, Fred xin nghỉ ở Nordstrom. Anh chính thức gia nhập Zappos. Ngày hôm sau, anh cùng Nick tham dự ngay một buổi trình diễn giày ở Las Vegas.

Tham dự buổi trình diễn giày đầu tiên của tôi khi là nhân viên của Zappos

Tâm sự của Fred

Tôi bay đến Las Vegas để tham dự buổi trình diễn giày do Hiệp hội Giày Thế giới (WSA) tổ chức ngay ngày hôm sau, với tư cách là nhân viên Zappos. Tôi không chắc lắm về những điều chúng tôi đang nghĩ, và chúng tôi tham gia mà không có bất cứ bài thuyết trình bằng Power Point hay bất cứ chiến dịch marketing nào cả. Chúng tôi chỉ có một vài tờ giấy và một ý tưởng.

Chúng tôi đã trao đổi với 80 thương hiệu giày khác nhau trong suốt bốn ngày. Chỉ có ba hãng đồng ý hợp tác với chúng tôi. Đó không phải là

một con số ấn tượng nhưng cũng chẳng có gì đáng kinh ngạc. Chúng tôi là những người đầu tiên đưa ra khái niệm mới của cho việc các thương hiệu sẽ trực tiếp chuyển sản phẩm từ kho hàng của họ tới tay người tiêu dùng.

Nói chuyện với các thương hiệu giày này đem lại cho chúng tôi rất nhiều hiểu biết vì họ đặt ra những câu hỏi rất xác đáng như: "Anh chuyển hàng bằng cách nào? Ai là người chuyển hàng? Anh có kế hoạch xử lý những sản phẩm bị trả lại như thế nào?"

Ít nhất, chúng tôi cũng biết được rất nhiều điều chúng tôi chưa biết. Chúng tôi trở lại phòng ở khách sạn ăn trưa và tự hỏi mình cần phải làm gì. Vì thế chúng tôi bắt đầu các cuộc gọi lạnh.

Chúng tôi gửi thư, tin nhắn tới DHL, UPS và FedEx . Khi vài cái móng tay đã bị gặm và rất nhiều ý tưởng bị ném đi, cuối cùng chúng tôi cũng nhận được một phản hồi. Đó là phản hồi của UPS và cũng chính là điều duy nhất chúng tôi cần. Ngay từ đầu, họ đã tin tưởng chúng tôi, và đến bây giờ, họ vẫn là đối tác lớn của chúng tôi.

Nhìn lại, hầu như chúng tôi đã phát triển theo cách này. Chúng tôi cứ tung ra các ý tưởng rồi chờ xem liệu có ai quan tâm và biến chúng thành hiện thực hay không.

Vài tháng đầu sau khi đầu tư vào Zappos, Alfred và tôi không tham gia nhiều vào công ty. Chúng tôi còn bận gặp gỡ các công ty đang tìm kiếm các khoản đầu tư ban đầu. Trong suốt những năm tiếp theo, chúng tôi tiến hành hai mươi bảy vụ đầu tư khác nhau và sẽ kiểm tra các công ty, bao gồm cả Zappos khoảng hai tuần một lần, để xem những công ty này phát triển như thế nào.

Giờ với tôi, mọi thứ đã thay đổi. Chúng tôi không tham gia quá sâu vào hoạt động hàng ngày của những công ty chúng tôi đã đầu tư vào. Khi vụ đầu tư được thực hiện xong, chúng tôi sẽ đưa ra lời khuyên cho bất cứ ai cần, nhưng phần lớn các công ty này còn đang bận rộn với quản lý công việc kinh doanh của họ.

Tôi đã chán ngấy việc đầu tư kinh doanh, vì thế tôi bắt đầu tìm kiếm điều gì đó để khỏa lấp thời gian rảnh. Tôi muốn tìm kiếm cái gì đó vừa thú vị lại vừa thách thức.

Đó chính là thời điểm tôi khám phá ra trò poker.

Kỳ 7: Bài Poker

TTO - Hồi đại học tôi đã từng chơi trò này, nhưng giống như nhiều người khác, tôi luôn xem nó như trò cờ bạc giải trí và chẳng bao giờ thực sự quan tâm đến việc nghiên cứu nó. Vào cái năm 1999 đó, poker vẫn chưa phải là một trò chơi thời thượng. Rất nhiều người chưa từng nghe đến Giải poker thế giới và mạng lưới truyền hình như ESPN cũng không hề phát sóng giải đấu poker.

Một đêm mất ngủ, tôi tình cờ truy cập vào một trang web của cộng đồng những người chơi poker thường xuyên. Tôi đã bị thu hút bởi số lượng lớn những phân tích và thông tin về cách chơi sẵn có, và đã thức trắng đêm đọc tất cả các bài báo khác nhau về cách tính toán để chơi trò này.

Giống như nhiều người, tôi luôn nghĩ rằng chơi poker cần đến may mắn, có thể là lừa bịp và biết đọc vị người khác. Tôi đã học được cách chơi hold'em (*) (hình thức phổ biến của trò này tại các sòng bạc thời bấy giờ). Với mỗi vòng chia bài và vòng đặt cược, thực sự là có một cách tính toán chính xác để đặt vào "pot odds" (tỷ lệ giữa những ván cược, số lượng chip đặt vào pot, và nhiều cơ hội giành chiến thắng).

Ngoại trừ trò poker, hầu hết các trò chơi trong một sòng bạc điển hình đều được sắp xếp để triệt người chơi, và về lâu dài, nhà cái luôn thắng. Tôi bị hấp dẫn bởi trong trò poker, bạn sẽ thi đấu với những đấu thủ khác chứ không phải nhà cái. Thay vào đó, sòng bạc chỉ thu phí dịch vụ mỗi ván chơi (thường là thu từ người chiến thắng của mỗi ván).

Tại sòng bạc, mỗi bàn chơi thường có mười người. Miễn là ít nhất một người không chơi theo cách tối ưu có tính toán (và thường thì có rất nhiều người chơi như vậy), thì những người chơi khôn ngoan sẽ giành được chiến thắng cuối cùng.

Thực ra việc học cách tính toán cơ bản để chơi hold'em Poker không khó khăn lắm. Tôi đã mua và nghiền ngẫm một cuốn sách có tên Hold'em Poker và bắt đầu đi đến các sòng bạc ở California vài lần để luyện tập những gì tôi đã học được từ cuốn sách. (Mặc dù California không cho phép đánh bạc, nhưng các sòng bạc này được phép vì poker không phải là trò chơi đánh với nhà cái). Trong vòng vài tuần, tôi đã nắm vững những phép toán đằng sau cách chơi hold'em.

Hiểu được quy luật tính toán ẩn sau trò này và chơi cùng những người không hiểu được quy luật ấy giống như việc biết được xác suất đồng xu sẽ có

mặt ngửa là 1/3 và mặt sấp là 2/3, và tôi sẽ luôn cược cho mặt sấp. Có thể tôi sẽ thua trong lần cược nào đó, nhưng nếu tôi đặt cược vào mặt sấp cả nghìn lần thì 99,99% tôi sẽ giành chiến thắng.

Ngược lại, khi chơi các trò với nhà cái như Rulet hay blackjack, bạn luôn phải đặt cược trước: dù bạn có thể thắng trong lần tung đồng xu nào đó, nhưng nếu bạn đặt cược cho mặt nào đó cả nghìn lần thì 99,99% là bạn sẽ thua.

Một trong những điều thú vị nhất khi chơi poker là học được nguyên tắc không được nhầm lẫn giữa quyết định đúng đắn với kết quả từng ván, nhưng đó lại là điều mà nhiều tay chơi poker vấp phải. Khi họ thắng ván bài, họ cho rằng họ đã cược đúng, còn khi thua thì họ thường cho rằng họ đã đánh cược sai. Mặc dù xác suất mặt ngửa chỉ là 1/3, nhưng nếu bạn nhìn thấy mặt ngửa một lần (kết quả từng ván), bạn sẽ thay đổi hành vi và đánh cược vào mặt ngửa mà lẽ ra sự tính toán chính xác phải là đánh cược vào mặt sấp bất kể lần búng đồng xu trước có kết quả ra sao (quyết định đúng đắn).

Trong vài tháng đầu, tôi thấy trò poker này vừa thú vị vừa có nhiều thách thức vì tôi luôn không ngừng học hỏi, thông qua cả việc đọc sách lẫn đúc kết kinh nghiệm chơi thực tế. Tôi bắt đầu nhận thấy những điểm tương đồng của một chiến lược chơi poker tốt và một chiến lược kinh doanh tốt, đặc biệt khi tách biệt giữa suy nghĩ ngắn hạn (chẳng hạn như tập trung vào việc liệu tôi sẽ thắng hay thua trong mỗi ván bài) và suy nghĩ dài hạn (chẳng hạn như việc đảm bảo chắc chắn rằng tôi đã có một chiến lược quyết định đúng đắn).

Tôi nhận ra nhiều điểm tương đồng giữa trò poker và công việc kinh doanh, và bắt đầu lập ra một danh sách những bài học đúc kết từ việc chơi poker mà có thể áp dụng trong kinh doanh:

Đánh giá cơ hội thị trường:

- Lựa chọn bàn chơi là quyết định quan trọng nhất bạn có thể thực hiện.
- Có thể thay đổi bàn chơi nếu bạn nhận ra khó có thể chiến thắng đối thủ.
- Nếu có quá nhiều đối thủ (một số không lý trí hoặc không có kinh nghiệm), thì ngay cả khi bạn là người giỏi nhất, bạn cũng khó có cơ hội giành chiến thắng hơn.

Marketing và xây dựng thương hiệu:

- Hãy hành động nhẹ nhàng khi mình đang sung sức, hành động sung sức khi mình đang yếu ớt. Biết nhận ra thời điểm để giả vờ.

- "Thương hiệu" của bạn rất quan trọng.

- Hãy định hình suy nghĩ của mọi người về bạn.

Các vấn đề tài chính:

- Luôn chuẩn bị cho những tình huống xấu nhất có thể xảy ra.

- Người luôn giành chiến thắng trong hầu hết các ván bài không phải là người có thể kiếm được nhiều tiền về lâu dài.

- Người chưa bao giờ thua ván nào không phải là người có thể kiếm được nhiều tiền về lâu dài.

- Hãy làm vì những giá trị tích cực được kỳ vọng chứ không phải vì điều đó ít rủi ro nhất.

- Hãy đảm bảo nguồn quỹ của bạn đủ lớn cho cuộc chơi đó và những rủi ro bạn đang thách thức.

- Chỉ chơi những trò bạn có đủ khả năng tài chính để trả nợ khi thua.

- Hãy nhớ đó là một cuộc chơi lâu dài. Bạn sẽ chiến thắng hay thất bại trong các ván chơi nhưng chuyện gì sẽ xảy ra về sau mới là điều quan trọng.

Chiến lược:

- Đừng chơi trò mà bạn không hiểu, hay thậm chí chưa từng nhìn thấy nhiều người kiếm được nhiều tiền từ nó.

- Hãy tính toán trò chơi khi tiền cược chưa cao.

- Đừng lừa đảo. Những kẻ lừa lọc chẳng bao giờ chiến thắng lâu dài.

- Hãy kiên định với những nguyên tắc của bạn.

- Bạn cần điều chỉnh lối chơi khi động lực của cuộc chơi thay đổi. Hãy linh hoạt hơn.

- Hãy kiên nhẫn và suy nghĩ kỹ.

• Người chơi có khả năng chịu đựng và tập trung cao độ sẽ giành chiến thắng.

• Hãy trở nên khác biệt. Hãy làm ngược lại với người chơi còn lại.

• Hy vọng không phải là một kế hoạch hay.

• Đừng để mình mất sức. Tốt nhất nên hít một hơi dài, đi dạo hoặc dừng cuộc chơi để đi ngủ.

Tiếp tục học hỏi:

• Hãy tự nâng cao hiểu biết cho bản thân. Hãy đọc sách và học hỏi từ người khác, những người đã trải nghiệm điều đó trước bạn.

• Hãy học bằng cách thực hành. Lý thuyết rất hay, nhưng chẳng gì có thể thay thế được kinh nghiệm thực tiễn.

• Học từ những người tài năng xung quanh bạn.

• Việc bạn thắng một ván bài không có nghĩa bạn là người chơi giỏi và bạn không cần phải học hỏi nữa. Có thể bạn thắng là nhờ may mắn.

• Đừng ngại ngần xin tư vấn.

Văn hoá:

• Bạn đang thích trò chơi đó. Để trở thành người chơi giỏi, bạn cần phải sống với nó và ngủ cũng mơ về nó.

• Đừng kiêu căng tự phụ. Đừng khoe khoang. Luôn có nhiều người tài giỏi hơn bạn.|

• Hãy thân thiện và kết bạn thật nhiều. Thế giới này rất nhỏ bé.

• Hãy chia sẻ những gì bạn học được cho người khác.

• Hãy tìm kiếm cơ hội ngoài trò chơi bạn đang chơi. Bạn chẳng bao giờ biết được mình sẽ gặp ai, kể cả những người bạn mới hay những đối tác kinh doanh mới sẽ xuất hiện trong cuộc đời bạn.

- Hãy tận hưởng sự vui vẻ. Trò chơi chỉ vui hơn khi bạn cố gắng làm điều gì đó cao hơn mục tiêu kiếm tiền.

Ngoài việc phải nhớ tập trung vào những gì tốt nhất mang tính vững bền, tôi nghĩ bài học kinh doanh lớn nhất tôi học được từ trò poker nằm ở quyết định quan trọng nhất bạn có thể đưa ra trong khi chơi. Mặc dù nghe có vẻ như rất hiển nhiên, nhưng tôi đã phải mất tới sáu tháng để nhận ra được điều này đấy.

Thông qua việc đọc các cuốn sách về trò poker và việc thực hành trò chơi, tôi dành nhiều thời gian học về chiến lược tốt nhất để chơi khi tôi thực sự ngồi vào một bàn tròn. Khoảnh khắc "xuất thần!" của tôi đến khi tôi biết được rằng trò chơi đã bắt đầu thậm chí trước cả khi tôi ngồi xuống ghế.

Trong phòng chơi poker tại một sòng bạc, thường có nhiều bàn để lựa chọn. Mỗi bàn có kiểu cá cược, người chơi và động lực khác nhau mà sẽ thay đổi khi người chơi đến và đi, và khi người chơi háo hức, thất vọng hay mệt mỏi.

Tôi hiểu ra rằng quyết định quan trọng nhất tôi có thể đưa ra chính là chọn cái bàn tôi sẽ ngồi chơi. Việc này bao gồm cả việc biết thay đổi bàn chơi khi nào. Tôi đã đọc từ một cuốn sách rằng người chơi có kinh nghiệm có thể kiếm được số tiền nhiều gấp mười lần khi ngồi chơi với chín người chơi bình thường khác - những người đang mệt mỏi và có rất nhiều đồng xu, so với việc ngồi chơi với chín người chơi thực sự giỏi - những người đang tập trung cao độ và không có nhiều đồng xu trước mặt.

Trong kinh doanh, một trong những quyết định quan trọng nhất mà doanh nhân hoặc giám đốc điều hành phải đưa ra chính là ngành nghề kinh doanh nào mình nên tham gia. Việc điều hành của bạn diễn ra hoàn hảo, thuận lợi như thế nào chẳng có ý nghĩa gì nếu ngành kinh doanh bạn chọn là sai lầm hoặc ngành đó có thị trường quá nhỏ.

Hãy tưởng tượng nếu bạn là một trong bảy nhà sản xuất găng tay thành công nhất. Bạn đưa ra sự lựa chọn tốt nhất, dịch vụ tốt nhất và giá cả tốt nhất cho sản phẩm găng tay của mình – nhưng nếu thị trường không đủ lớn để tiêu thụ sản phẩm, thì bạn cũng chẳng bao giờ phát triển hơn được.

Hoặc, nếu bạn quyết định bắt đầu sự nghiệp kinh doanh cạnh tranh trực tiếp với những đối thủ đầy kinh nghiệm như Wal-Mart bằng cách chơi cùng trò chơi với họ (như bán cùng sản phẩm ở mức giá thấp hơn), thì bạn sẽ có nguy cơ phá sản.

Trong phòng chơi poker, tôi chỉ có thể lựa chọn bàn tôi muốn ngồi chơi. Nhưng trong kinh doanh, tôi nhận ra rằng tôi không cần phải ngồi xuống một

chiếc bàn có sẵn. Tôi có thể tự xác định hoặc tự tạo ra lĩnh vực mình đã làm hoặc đã có tiềm lực mạnh hơn. (Hoặc, giống như trong phòng chơi poker, tôi luôn có thể chọn thay đổi bàn chơi).

Tôi nhận ra rằng bất kể tầm nhìn cho ngành nghề kinh doanh của mình là gì, sẽ luôn có một tầm nhìn lớn hơn để có thể biến thành chiếc bàn to hơn. Khi hãng hàng không Southwest Airlines bắt đầu khởi nghiệp, họ không hề thấy thị trường mục tiêu của mình bị giới hạn bởi những khách du lịch hiện có, điều mà tất cả các hãng hàng không khác đều mắc phải. Thay vào đó, họ tưởng tượng dịch vụ của họ là thứ gì đó có tiềm năng phục vụ được tất cả khách du lịch đi xe buýt Greyhound hay tàu hoả, và họ đã thiết kế ngành kinh doanh của họ như vậy. Họ cung cấp những chuyến bay ngắn giá rẻ thay vì phát triển theo mô hình "hub-and-spoke" (**) mà các hãng hàng không khác đang áp dụng. Họ hỗ trợ khách hàng thay đổi các chuyến bay đơn giản và dễ dàng hơn mà không phải trả bất cứ khoản phí phạt nào. Và họ thực hiện những chuyến bay càng nhanh càng tốt. Họ thành công vì họ đã quyết định chơi ở một chiếc bàn hoàn toàn khác với những chiếc bàn mà các hãng hàng không khác đang chơi.

Sau vài tháng, tôi đã học hỏi được rất nhiều về trò poker, nhưng cuối cùng tôi cũng chán ngấy việc chơi ở các sòng bạc tại California. Một phần do tôi đã bắt đầu để ý thấy rằng ở đây tôi gặp rất nhiều người chơi quen, những người dường như chơi ở đây cả ngày mà chẳng làm gì khác hoặc đang cố gắng thắng bạc để gom đủ tiền thuê nhà cho cả tháng chăng. Sau vài tháng học và luyện tập cách chơi, trò hold'em ngày càng dễ tính toán hơn và ít thách thức hơn.

Vì thế, tôi quyết định bay đến Las Vegas vào cuối tuần và nhận thấy chơi poker ở đây thú vị hơn nhiều. Tôi gặp gỡ rất nhiều người thú vị xuất thân từ những tầng lớp khác nhau. Đa số bọn họ đều không sống ở Las Vegas và nhiều người đang điều hành những doanh nghiệp thành công. Poker chỉ là một sở thích thú vị mà thỉnh thoảng họ đến chơi thôi.

Tôi không còn chơi poker ở những sòng bạc tại California nữa. Dù sau này tôi vẫn chơi poker, nhưng trò chơi này không còn hấp dẫn tôi nữa. Tôi đã tránh xa cái thế giới của những tay chơi nhà nghề, nhưng tôi đã học được nhiều điều từ trò chơi. Với tôi, mục tiêu của tất cả các lần chơi poker trong tương lai sẽ không phải là cố gắng kiếm thật nhiều tiền hay trau dồi kỹ năng và kinh nghiệm chơi nữa. Mục tiêu và mục đích chơi poker của tôi là để được ra ngoài cùng bạn bè, gặp gỡ những người thú vị và tạo dựng quan hệ.

Tôi nhận ra rằng bất kể trong khi chơi poker, trong kinh doanh hay trong cuộc sống, thật dễ dàng để bắt kịp và đam mê với những gì bạn đang

làm, và điều đó khiến tôi nhanh chóng quên mất rằng tôi luôn có thể thay đổi bàn chơi. Về mặt tâm lý học, rất khó vượt qua sự trì trệ. Nếu không chủ tâm và nỗ lực, tính trì trệ luôn giành chiến thắng.

Tôi bắt đầu buộc mình phải suy nghĩ lại về việc tôi đang cố gắng đạt được điều gì trong cuộc sống. Tôi tự hỏi bản thân tôi đang cố gắng hoàn thành cái gì, tôi muốn làm gì và liệu tôi có đang ngồi ở một chiếc bàn khác hẳn những chiếc bàn khác không. Từ kinh nghiệm chơi poker của mình, tôi biết là sẽ chẳng bao giờ quá muộn để thay đổi bàn chơi.

Tôi nhận ra rằng dù tôi đã học được những điều cơ bản của trò poker, những tôi thực sự chẳng làm được trò trống gì khi phung phí quá nhiều thời gian ở các sòng bạc. Tôi cần phải làm điều gì đó có ý nghĩa hơn. Sau kỳ nghỉ hè, hầu như chỉ dành để chơi poker, tôi quyết định đã đến lúc tôi phải làm một điều gì đó mới mẻ.

Đã đến lúc tôi cần phải thay đổi bàn chơi.

(*) Hold'em: gồm có 4 vòng chia bài: PreFlop, Flop, Turn và River. Sau mỗi vòng chia bài là một vòng đặt cược (betting round). Bạn sẽ chiến thắng khi tất cả mọi người khác đều Fold (bỏ bài) hoặc khi bạn là người có 5 lá bài cao nhất theo thứ tự bài của Poker.

(**) Hub-and-spoke: tạm dịch là mô hình "trục bánh xe và nan hoa". Mô hình này được áp dụng trong ngành vận chuyển, nhất là hàng không.

Kỳ 8: Hời hợt

TTO - Khi tôi vẫn còn đang cố gắng xác định mình muốn làm gì tiếp theo, thì tôi đã quyết định làm mọi thứ một cách hời hợt. Tôi đã hời hợt trong "đầu tư" và kinh doanh chứng khoán, đầu tư tiền vào chứng khoán của các công ty mà tôi chẳng biết tí gì và kết cục là bị mất rất nhiều tiền.

Tôi quyết định đầu tư vào một bộ phim có tên Christmas in the Clouds (Tạm dịch: Giáng sinh trong những đám mây) và đóng một vai nhỏ. Tôi cũng đã mất rất nhiều tiền cho bộ phim đó.

Đó là những bài học đắt giá, và tôi học được rằng đầu tư vào những ngành bạn không hiểu, cho những công ty bạn không thể kiểm soát hay gây ảnh hưởng hoặc cho những người bạn không biết và không tin tưởng là những ý tưởng ngu xuẩn.

Lúc nào cũng vậy, tôi luôn tự hỏi tại sao mình lại đầu tư vào những lĩnh vực đó. Mục tiêu của tôi là gì? Để kiếm nhiều tiền ư? Nghe chẳng có lý chút nào vì tôi đã từ bỏ rất nhiều tiền khi quyết định rời Microsoft.

Tôi nhận ra rằng kinh doanh chứng khoán và đầu tư mà tôi đang làm không thực sự là những việc có ý nghĩa. Tôi không thực sự cảm thấy mình đang tạo dựng điều gì đó. Nó giống như tôi đang chơi bạc nhưng dường như tỷ lệ cược cứ chống lại tôi bởi tôi đang đầu tư vào những thứ mà tôi không hiểu. Cuối cùng, tôi quyết định rút toàn bộ vốn đầu tư khỏi thị trường chứng khoán và cố gắng xác định xem có thứ gì khác có ý nghĩa hơn để tập trung vào.

Tôi đã kiểm tra mỗi tuần một lần hoặc hai tuần một lần những gì đang diễn ra tại Zappos, đưa ra lời khuyên (đặc biệt ở mảng công nghệ) khi cần thiết. Điều này có ích cho những người làm ở Zappos, và họ thật sự đang đạt được những bước tiến quan trọng với vị thế là một đội ngũ nhỏ.

Alfred và tôi đã giới thiệu Zappos với Michael Moritz ở Sequoia và giúp đặt lịch hẹn gặp lần đầu. Chúng tôi cảm thấy hài lòng. Nhóm người ở Zappos rất háo hức, say mê với những gì họ đang làm, họ cũng đạt được những bước tiến đáng kể. Alfred và tôi đã nói vấn đề của Zappos với Sequoia trong thư giới thiệu. Chúng tôi đảm bảo với nhóm Zappos rằng cuộc họp sẽ diễn ra trang trọng hơn bình thường. Với việc đầu tư vào LinkExchange, Sequoia đã biến ba triệu đô-la đầu tư thành con số hơn 50 triệu đô-la – gấp mười bảy lần số tiền ban đầu chỉ trong vòng mười bảy tháng. Alfred và tôi được họ tín nhiệm, và trong đầu chúng tôi, việc đề nghị Sequoia đầu tư vài triệu đô-la cho Zappos

dường như trở nên khả quan.

Chuyện gì đã xảy ra tiếp theo

Tâm sự của Fred

Thật chẳng thú vị chút nào. Đó là vào ngày 10 tháng 12 và chúng tôi biết rằng từ giờ đến ngày 15, chúng tôi phải kiếm được nhiều tiền đầu tư hơn. Tất cả chúng tôi chỉ có năm ngày để tìm nguồn vốn nếu không Zappos sẽ bị phá sản.

Tôi ở New York, tham gia vào mọi buổi triển lãm giày để giới thiệu về Zappos và làm quen với nhiều hãng giày có thương hiệu. Chúng tôi làm mọi việc có thể, về cơ bản là càng nhanh càng tốt, và chờ đợi cuộc gọi từ Nick để xem liệu Zappos có được cứu hay không.

Tôi đang ăn tối ở một nhà hàng thì anh ấy báo tin. Sequoia đã quyết định không đầu tư. Tôi phải ra ngoài để nhận cuộc gọi và khi ngồi xuống bàn, người phục vụ đã vô tình đánh đổ nước vào áo tôi. Tôi vẫn mỉm cười. Khi đó trời bắt đầu đổ mưa, mưa như trút nước.

Sau khi quay trở lại California, Nick và tôi đã cố gắng gọi điện cho rất nhiều nhà đầu tư để tìm kiếm nguồn tiền, nhưng chẳng ai muốn đầu tư cho Zappos cả. Vào buổi chiều ngày 15, tất cả 12 người chúng tôi trong công ty đã tập hợp cùng nhau và làm một việc rất tự nhiên – đến quán Chevy uống margarita.

Chúng tôi biết chúng tôi đã cố gắng hết sức và thấy công việc đang được điều hành tốt. Đối với chúng tôi, không thành công chỉ là do thiếu may mắn thôi. Sau vài tuần rượu, chúng tôi quay trở lại văn phòng lúc 4 giờ chiều và bắt đầu dọn dẹp bàn làm việc.

Alfred và tôi, cả hai đều rất ngạc nhiên khi biết Sequoia không quan tâm đến việc đầu tư vào Zappos. Chúng tôi đến Sequoia để tìm hiểu xem chuyện gì đã xảy ra hay có điều gì nhầm lẫn ở đây chăng. Họ nói với chúng tôi rằng những thành tích của Zappos rất ấn tượng, dù số nhân viên của Zappos rất ít ỏi và công ty chỉ mới thành lập được vài tháng, nhưng Sequoia không tin rằng công ty này sẽ trở thành một doanh nghiệp lớn mạnh. Họ muốn thấy công ty tăng trưởng và phát triển hơn nữa, và họ đề nghị chúng tôi liên lạc lại sau vài tháng.

Kế hoạch ban đầu của chúng tôi là quỹ Những chú ếch phiêu lưu chỉ đầu tư khoản nhỏ (khoản đầu tư thiên thần) cho mỗi công ty và sau vài tháng sẽ chuyển họ sang những quỹ đầu tư mạo hiểm lớn như Sequoia. Vì thế, chúng tôi đang khó xử với trường hợp của Zappos. Hoặc chúng tôi sẽ đầu tư

thêm vào Zappos bằng tiền của quỹ Những chú ếch phiêu lưu, hoặc sẽ để Zappos phá sản.

Việc để Zappos phá sản phù hợp với chiến lược và triết lý đầu tư ban đầu của chúng tôi: đầu tư vào nhiều công ty Internet khác nhau với kỳ vọng rằng 1/3 số công ty có lãi, 1/3 hòa vốn và 1/3 phá sản. Zappos chỉ đơn giản là rơi vào loại thứ ba.

"Cậu muốn làm gì với Zappos?", Alfred hỏi tôi. "Chúng ta phải quyết định trong ngày hôm nay đấy. Họ còn rất ít tiền mặt, chỉ đủ cho vài ngày tới và Sequoia lại chẳng quan tâm gì đến việc đầu tư cho Zappos cả, ít nhất là trong vài tháng tới. Họ muốn thấy Zappos phát triển hơn đã."

"Nếu được như thế thì chắc chắn Sequoia sẽ đầu tư cho họ chứ?", tôi hỏi.

"Không chắc", Alfred trả lời. "Nhưng tớ nghĩ vẫn có khả năng. Chuyện này thực sự mạo hiểm. Chúng ta có thể đầu tư cho Zappos lượng tiền mặt đủ cho vài tháng tới, sau đó sẽ liên lạc lại với Sequoia và hy vọng họ sẽ đầu tư. Nhưng nếu Sequoia không làm thế, chúng ta sẽ lại rơi vào tình huống như ngày hôm nay, có khi đến lúc đó chúng ta cũng chẳng còn đủ vốn để hỗ trợ cho Zappos.

Đây thực sự là một tình huống khó xử. Nếu quyết định đầu tư thêm cho Zappos, chúng tôi sẽ không thể đầu tư vào công ty khác.

"Thực sự là rất mạo hiểm. Giường như chúng ta đang đặt hết trứng vào chung một rổ vậy", tôi nói. "Nhưng tớ thích những người ở đó. Họ thực sự đam mê và quyết tâm, và họ làm việc không phải chỉ để làm giàu nhanh chóng. Họ thực sự muốn xây dựng cái gì đó lâu dài."

"Được rồi, nếu cậu nghĩ chúng ta nên đầu tư thêm vào Zappos thì chúng ta cũng nên dành nhiều thời gian làm việc cùng họ để bảo vệ nguồn vốn đầu tư", Alfred nói. "Chúng ta nên đưa họ vào 'lồng ấp'."

Là một phần của chiến lược đầu tư, Alfred và tôi đã quyết định phát triển Lồng ấp những chú ếch phiêu lưu, nơi cung cấp cả không gian và dịch vụ cho các công ty Internet. Điều đó cũng cho phép chúng tôi có thể làm việc gắn kết hơn với những công ty chúng tôi đang đầu tư vào.

Chúng tôi nói chuyện với chủ tòa nhà chúng tôi đang sống vì họ vẫn còn rất nhiều khu vực thương mại cho thuê. Alfred và tôi quyết định sử dụng tất cả những khu vực còn lại. Kế hoạch của chúng tôi là biến một phần khu vực này trở thành không gian văn phòng và một phần thành nhà hàng. Bằng cách này, chúng tôi và các công ty chúng tôi đang nuôi dưỡng sẽ không phải rời khỏi tòa nhà này. Chúng tôi sẽ có thể làm việc cùng nhau lâu hơn và chăm chỉ hơn.

Tuy nhiên, khu vực để làm "lồng ấp" vẫn đang xây dở.

"Ồ, tớ nghĩ đó là một ý tưởng hay, nhưng khu vực đó vài tháng nữa mới hoàn thành", tôi nói. "Những tháng tới sẽ vô cùng khó khăn. Họ sẽ xây dựng được hoặc phá sản công ty đó."

"Thế cậu muốn làm gì?", Alfred hỏi.

Tôi đã nghĩ tới tất cả các lựa chọn.

"Cuối tuần này, tớ sẽ tổ chức sinh nhật, và hai tuần nữa là bữa tiệc chào năm mới. Hãy để bọn họ chuyển đến căn hộ của tớ ngay sau dịp năm mới. Chúng ta sẽ biến nó thành một văn phòng cho đến khi khu vực kia hoàn thành."

"Nghe hay đấy."

Cú điện thoại

Tâm sự của Fred

Khi chúng tôi đang dọn dẹp thì nhận được một cú điện thoại bất ngờ từ Tony. Anh ấy quyết định đầu tư thêm từ ba đến bốn tháng nữa vào Zappos với hai điều kiện:

"Cậu phải chuyển tới khu nhà của tôi ở San Francisco, và tôi sẽ tham gia nhiều hơn vào các hoạt động của công ty".

Trước đó, tôi chỉ gửi báo cáo kết quả kinh doanh cho Tony mỗi tuần một lần và mới thấy anh đến thăm văn phòng một lần cùng Alfred. Chúng tôi cứ luôn bận rộn với những công việc hàng ngày. Nhưng với cú điện thoại ấy, rõ ràng là anh đã nhìn thấy tiềm năng của Zappos.

Những điều kiện đó thật dễ đáp ứng.

Chúng tôi đóng gói đồ đạc và chuyển từ Emeryville tới khu nhà anh ấy. Trong 12 tháng sau đó, Tony sẽ đầu tư bốn tháng một lần. Hãy tưởng tượng rằng cứ hết bốn tháng bạn lại không biết liệu mình có mất việc hay không. Kết quả sẽ có vào ngày cuối cùng, khi anh ấy quyết định xem có đáng đầu tư tiếp hay không. Thật may mắn cho chúng tôi, anh ấy đã làm như vậy. Chúng tôi lại nỗ lực phát triển theo chu kỳ bốn tháng rồi lại chờ đợi xem có nhận được luồng sinh khí cho bốn tháng tiếp theo không, và lại tiếp tục nỗ lực.

Cả năm đó, chúng tôi luôn tất bật ngược xuôi.

Mối quan hệ của tôi với Red Bull

Tâm sự của Tony

Trong suốt cuộc đời, tôi có rất nhiều bạn bè. Tôi thích tới quán bar cùng với một số người. Tôi thích đi xem phim cùng với một số người. Tôi thích làm việc cùng với một số người. Tôi thích đi dạo cùng với một số

người. Và tôi thích viết bài luận, bàn về những giới từ không được dùng ở cuối câu cùng với một số người khác.

Một trong những mối quan hệ lâu dài nhất tôi duy trì được trong đời là tình bạn với Red Bull. Chúng tôi vừa cùng nhau kỷ niệm ngày tình bạn tròn 10 tuổi. Chúng tôi đã gặp nhau trong một hộp đêm ở trung tâm thành phố San Francisco (một người bạn đã giới thiệu chúng tôi với nhau) và đã nhảy suốt đêm. Theo thời gian, mối quan hệ của chúng tôi mở rộng ra ngoài hộp đêm và đa dạng hơn. Tôi nghĩ lý do khiến Red Bull trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc đời mình là do tính linh hoạt và khả năng thích ứng với mọi hoàn cảnh.

Red Bull là người đồng hành trung thành với tôi, bất kể ở đâu và làm gì, kể cả khi đi uống rượu ở quán bar, xem phim, làm việc ở văn phòng hay đi leo núi. Thực ra, tôi cũng đang nhấm nháp một lon Red Bull trong khi viết đoạn này và ngồi cạnh những người bạn viết cứ luôn thắc mắc tại sao tôi lại viết về mối quan hệ với Red Bull.

Tôi nghĩ là thật khó có thể tìm được một người bạn đồng hành luôn hỗ trợ bạn trong mọi tình huống. Nếu bạn có thể tìm được một người đồng hành với mình trong những bữa ăn sáng, tối, có thể giúp bạn qua được cơn buồn ngủ sau bữa trưa tại văn phòng cũng như đoạn cuối trong cuộc chạy đua, và có thể giúp bạn sảng khoái mà không cần tới rượu, thì thực sự bạn đã tìm thấy được một thứ tuyệt vời.

Với tôi, đó là mối quan hệ đáng được duy trì.

Kỳ 9: Sự kết nối

TTO - Ngày sinh nhật của tôi sắp đến, và tôi muốn bữa tiệc sinh nhật lần này không giống bữa tiệc nào tôi từng tổ chức trước đây. Tôi quyết định chuẩn bị một bữa tiệc thật chu đáo.

Vài tháng trước đó, tôi đã liên lạc lại với một số bạn bè thời phổ thông và cả đại học, một nhóm nòng cốt khoảng mười lăm thành viên. Chúng tôi tụ tập và đi chơi cùng nhau vài lần một tuần. Ban đầu, tôi không có mục tiêu hay kế hoạch gì cả. Chỉ bởi nhiều người trong số chúng tôi đang sống cùng một tòa nhà nên thường xuyên ngẫu hứng tụ tập mọi người.

Thỉnh thoảng, chúng tôi tụ tập ở nhà của một ai đó hoặc có lúc lại cùng nhau đến các hộp đêm và la hét ầm ĩ. Dần dần, chúng tôi xây dựng được cộng đồng của riêng mình, và tòa nhà của chúng tôi trở thành tụ điểm không chỉ của chúng tôi mà còn của bạn bè của chúng tôi. Mặc dù không ý thức được, nhưng chúng tôi đã tạo ra và phát triển một nhóm riêng, và trung tâm của những cuộc hội họp chính là nơi tôi đang sống.

Khi nhóm chúng tôi phát triển, tôi nhận ra rằng xây dựng được tình bạn và thắt chặt các mối quan hệ trong vương quốc của mình mang lại cảm giác ổn định và háo hức về tương lai cho tất cả chúng tôi. Mối liên kết này khiến chúng tôi hạnh phúc hơn, và chúng tôi nhận ra rằng đó chính là điều mà chúng tôi đã có trong những năm tháng đại học. Nó là thứ mà, giống như nhiều người, chúng tôi đã đánh mất sau khi tốt nghiệp đại học, và chúng tôi đã không nhận ra rằng mình cần nó đến mức nào cho đến khi tình cờ tự tạo dựng lại mối liên kết ấy.

Tôi luôn nhắc nhở bản thân không bao giờ được đánh mất giá trị của nhóm, nơi mọi người thực sự hiểu và quan tâm lẫn nhau. Với tôi, sự liên kết – bao gồm số lượng và chiều sâu của các mối quan hệ – là yếu tố quan trọng khiến tôi hạnh phúc, và tôi luôn biết ơn nhóm của tôi. Mục đích của bữa tiệc sinh nhật sắp tới không thực sự tập trung vào tôi. Đó chỉ là cái cớ. Bữa tiệc tôi đã chuẩn bị từ những tháng vừa rồi sẽ là một món quà dành tặng cho cả nhóm.

Kể từ sau khi bán LinkExchange, tôi đã cam kết sẽ sống với triết lý rằng với tôi, trải nghiệm quan trọng hơn vật chất. Mọi người cho rằng tôi nên ra ngoài và mua một chiếc xe đắt tiền, nhưng tôi bằng lòng với chiếc Acura Integra của mình.

Tôi sống trên tầng mười bảy, trong một căn hộ rộng 130 m2. Vài tháng

trước, tôi phát hiện ra rằng căn phòng rộng 325 m2 trên tầng tám đang rao bán. Đó là phòng 810.

Tôi không muốn di chuyển, nhưng khi nhìn thấy thiết kế phòng 810, tôi biết mình phải mua được căn phòng đó để làm chỗ tụ tập mới cho nhóm chúng tôi. Ở đó có một phòng ngủ nhỏ, còn lại là khoảng không gian mở rộng gần 300 m2. Đó là nơi lý tưởng để tiệc tùng.

Tôi đã mua phòng 810, không phải vì muốn có thêm tài sản hay coi đó là một vụ đầu tư bất động sản. Tôi đã mua nó để có thể thiết kế những bữa tiệc và các buổi tụ tập cho nhóm chúng tôi. Có được căn hộ đó sẽ giúp chúng tôi có nhiều trải nghiệm hơn.

Sau khi mua được căn phòng 810 trong một vụ đấu giá khốc liệt với hai người khác, tôi bắt đầu biến đổi nó theo mơ ước của tôi. Suốt những năm tháng đại học, xem chương trình Friends (Những người bạn) với những người bạn cùng phòng là một việc diễn ra hàng tuần. Tôi nhớ những nhân vật trong chương trình đó hình như luôn tụ tập tại một quán cà phê có tên Central Perk. Tôi muốn 810 sẽ trở thành phiên bản Central Perk của riêng chúng tôi. Chúng tôi cần phải nghĩ ra một cái tên thật hay cho 810 thay vì chỉ gọi nó là 810.

Tôi đã hình dung ra cảnh tượng bạn bè tôi tụ tập uống sâm-panh vào mỗi chủ nhật ở 810. Tôi đã mường tượng cảnh 810 trở thành nơi trở về sau những chầu vui chơi, nhậu nhẹt ở các câu lạc bộ hay quán bar. Và tôi cũng đã tưởng tượng sẽ biến 810 thành hộp đêm của riêng chúng tôi. Bữa tiệc chính thức đầu tiên ở 810 sẽ là vào thứ bảy, ngày 11 tháng 12 năm 1999. Đêm đó, tôi sẽ bước sang tuổi 26. Sinh nhật tôi sẽ là cái cớ hoàn hảo để tổ chức bữa tiệc khai trương phòng 810.

Tôi đã dự trữ hàng đống Red Bull.

Tôi mất mấy tuần để chuẩn bị bữa tiệc sinh nhật. Trước đó, nhóm chúng tôi đã tham dự vài bữa tiệc khiêu vũ. Tôi nhớ lại bữa tiệc khiêu vũ đầu tiên tôi tham gia. Khi đó, tôi thực sự không biết tiệc khiêu vũ là gì. Tất cả những gì tôi biết là họ chơi rất nhiều loại nhạc điện tử. Tôi từng đến các câu lạc bộ, nơi mọi người cũng chơi loại nhạc đó và tôi cảm thấy khó chịu và không thể hiểu nổi tại sao những phòng lớn ở tất cả các câu lạc bộ đều chơi kiểu nhạc đó. Chẳng lời nào có thể miêu tả nổi thứ âm nhạc đó, cứ như thể chỉ có một nhịp lặp đi lặp lại liên hồi không ngớt. Tôi không hiểu nổi sức hấp dẫn của nhạc điện tử.

Tôi không có hứng thú với bữa tiệc khiêu vũ vì sợ phải nghe đúng loại nhạc đó. Nhưng mọi người trong nhóm đều muốn đi nên tôi cũng đi theo.

Chúng tôi lái xe đến một nhà kho để không cực rộng, nằm ở nơi đồng không mông quạnh. Có đến hàng trăm chiếc xe hơi đang đỗ ở đó. Từ lúc đứng

xếp hàng bên ngoài, chúng tôi đã nghe thấy tiếng nhạc techno thình thình. Tôi nghĩ thầm trong bụng rằng không biết chúng tôi còn ở đây bao lâu và rằng chắc chắn tôi thích những nơi chơi loại nhạc mà mình biết hơn. Sau 20 phút đứng xếp hàng, cuối cùng chúng tôi cũng được vào trong.

Những gì diễn ra sau đó đã khiến tôi hoàn toàn thay đổi quan điểm.

Hàng chùm tia laze xanh chiếu khắp cái nhà kho có kích thước bằng đến mười sân bóng. Các máy tạo sương đem lại cảm giác siêu thực như trong mơ. Mọi người di chuyển theo nhịp nhạc. Các lon Red Bull vương vãi khắp nơi. Bóng đèn cực tím làm cho những hình vẽ huỳnh quang trên tường và trần nhà rực sáng như những cái cây ngoài hành tinh.

Nhưng không phải chỉ có những hình vẽ, những bóng đèn cực tím, những máy tạo sương hay vẻ đồ sộ của nhà kho. Có cái gì đó trong khung cảnh và khoảnh khắc này gợi lên những cảm xúc mà tôi chưa từng biết đến. Tôi không biết chính xác đó là gì và tại sao tôi lại có cảm giác ấy.

Tôi cố phân tích điểm khác biệt giữa khung cảnh này với cảnh tượng ở hộp đêm quen thuộc. Đúng là những hình vẽ và ánh sáng laze đều rất đẹp, đúng là tôi chưa từng thấy sàn nhảy nào rộng và đông đến thế. Nhưng những điều đó không thể giải thích được cảm giác choáng ngợp khiến tôi không nói nên lời. Vốn được coi là người lý trí và lô-gic nhất nhóm, tôi thực sự ngạc nhiên khi khi thấy mình bị cuốn theo cảm giác duy linh — không theo ý nghĩa tôn giáo, mà là cảm giác kết nối sâu sắc với tất cả những người có mặt ở đó và với cả vũ trụ.

Khi đó, tôi cảm giác như không còn sự phán xét nào. Lướt khắp căn phòng, tôi thấy mỗi người đều là những cá nhân đáng trân trọng, chỉ vì họ là chính họ và đang nhảy múa theo âm nhạc.

Cố gắng phân tích chi tiết hơn, tôi nhận thấy rằng cách nhảy ở đây khác với cách nhảy tôi vẫn thấy trong các hộp đêm. Ở đây, không có cảm giác tự ý thức hay cảm giác nhảy vì có người đang nhìn mình; ở các hộp đêm, người ta có cảm giác như đang thể hiện. Ở các hộp đêm, người ta thường nhảy theo đôi. Ở đây, dường như tất cả mọi người đều theo một hướng. Mọi người đối diện với DJ, người này đứng trên sân khấu cao, như đang truyền năng lượng của mình xuống đám đông. Tôi có cảm giác như mọi người đều đang tôn thờ DJ.

Cả căn phòng trông như một bộ tộc hàng nghìn người và DJ chính là tộc trưởng. Dường như mọi người không nhảy theo nhạc mà chính âm nhạc đang chuyển động trong cơ thể mỗi người. Nhịp nhạc điện tử đều đều là nhịp tim chung của cả đám đông. Dường như ý thức về cá nhân đã biến mất, thay vào đó là ý thức thống nhất của cả nhóm. Cảm giác này giống như khi bạn

nhìn một đàn chim như một thực thể duy nhất chứ không phải là tập hợp từng cánh chim riêng lẻ. Tất cả mọi người ở đây đều có chung một mục đích. Chúng tôi đang đóng góp vào một trải nghiệm tập thể.

Mười năm sau, tôi mới biết được rằng khoa học về hạnh phúc đã khẳng định, sự đồng điệu về thân thể với những người khác và sự tham gia vào cái gì đó lớn hơn chính bản thân mình (từ đó tạm thời mất đi ý thức về bản thân) kết hợp với nhau sẽ tạo ra niềm hạnh phúc lớn lao hơn. Bữa tiệc khiêu vũ của thời hiện đại cũng tương tự như những trải nghiệm mà con người đã biết đến hơn mười nghìn năm nay.

Trong thời điểm đó, tôi tưởng như mình vừa trải qua lễ hiển linh. Cảm giác ấy tràn ngập khắp con người tôi. Trong một khoảnh khắc, tôi đột nhiên hiểu ra ý nghĩa của nhạc techno. Không thể nghe nó theo kiểu nghe nhạc trên radio. Tôi phải để nó lan tỏa khắp người, với lối tư duy hoàn toàn mới mẻ. Dường như ai đó đã trao cho tôi phiến đá Rosetta của nhạc techno và không từ ngữ nào giúp tôi hiểu được nó. Tôi phải tự mình khám phá.

Và trong khoảnh khắc đó, tôi đã hiểu. Tôi đã thức tỉnh. Tôi đã biến đổi.

Sau bao nhiêu năm, cuối cùng tôi đã hiểu âm nhạc là gì.

Kỳ cuối: Tầm nhìn

TTO - Sau đó, nhóm chúng tôi đã đến rất nhiều bữa tiệc khiêu vũ. Có những buổi quy mô lớn với hàng nghìn người, lại có buổi chỉ có khoảng 50 người tham dự. Tôi đã biết thêm nhiều điều về cộng đồng và văn hóa này.

Ví dụ, PLUR là chữ viết tắt của "Peace (hòa thuận), Love (yêu thương), Unity (đoàn kết), Respect (tôn trọng)", đó là cách ứng xử mà mọi người nên ghi nhớ và áp dụng trong các bữa tiệc cũng như trong cuộc sống.

Trong những bữa tiệc này, việc tiếp xúc và bắt chuyện với người lạ là hoàn toàn bình thường, và là một phần văn hóa. Ở quán bar hay hộp đêm, thường chỉ có các chàng trai mới làm như thế để tán tỉnh các cô gái; còn ở những buổi tiệc khiêu vũ, mọi người rất thích làm quen với nhau mà không vì động cơ gì.

Đối với tôi, tinh thần PLUR và nét văn hóa của bữa tiệc khiêu vũ không chỉ ở tầm của một bữa tiệc. Đó thật sự như một triết lý về sự cởi mở gặp gỡ mọi người, cho dù bề ngoài hay gia cảnh họ ra sao. Tương tác với bất kì ai ở bất cứ nơi đâu đều là cơ hội để thu nhận thêm những cách nhìn mới. Về bản chất, tất cả chúng ta đều là con người. Nhưng điều đó dễ dàng bị lãng quên trong một thế giới do đồng tiền, quyền lực và địa vị xã hội điều chỉnh. Văn hóa của những buổi tiệc khiêu vũ chính là lời nhắc nhở rằng thế giới có thể tốt đẹp hơn nếu mọi người biết trân trọng nhân tính trong mỗi con người.

Tôi đã biết cách bắt chuyện thoải mái với những người hoàn toàn xa lạ, không cần quan tâm tôi đang ở đâu hay họ là ai. Tôi còn viết lại cách tôi áp dụng chiến lược này vào kinh doanh trong cuốn sách The Trump Card: Playing to Win in Work and Life (Tạm dịch: Quân bài chủ trong cuộc sống và công việc) của Ivanka Trump.

Trích đoạn của tôi trong cuốn sách của Ivanka Trump

Cá nhân tôi rất không ưa những sự kiện của giới kinh doanh. Gần như mọi người tham dự những sự kiện đó đều cố tìm người để trao đổi danh thiếp, với hy vọng tìm được đối tác làm ăn. Tôi thường cố tránh những sự kiện kiểu này và hiếm khi mang theo danh thiếp.

Tôi thích xây dựng những mối quan hệ và làm quen với mọi người mà không để ý đến địa vị của họ trong giới kinh doanh, hay thậm chí họ còn không làm nghề đó. Tôi tin rằng mỗi người đều có điều gì đó thú vị và cần phải khám phá xem điều thú vị đó là gì. Tôi nhận ra rằng làm quen với

những người không làm kinh doanh thú vị hơn nhiều vì họ có cách nhìn và suy nghĩ hoàn toàn khác, và vì những mối quan hệ này thường chân thật hơn.

Tôi nhận thấy một điều rất thú vị: nếu bạn thực sự quan tâm tới ai đó vì muốn làm bạn chứ không phải để lợi dụng, sau này sẽ luôn có những điều có lợi cho công việc và chính bản thân bạn.

Tôi không hiểu tại sao lại như thế, nhưng dường như lợi ích của những mối quan hệ cá nhân thường xuất hiện khoảng hai đến ba năm sau khi bạn làm quen. Đó thường là điều bạn không thể dự đoán khi mới bắt đầu mối quan hệ. Chẳng hạn, có thể hàng xóm của chị gái của một người bạn vừa trở thành phó tổng giám đốc của một công ty mà bạn đang cố tiếp cận, hoặc có thể bạn chơi tennis của một người bạn gặp cách đây hai năm rất phù hợp với vị trí bạn đăng tuyển từ sáu tháng nay.

Zappos đã hoạt động được hơn mười năm. Chúng tôi đã đi từ con số 0 năm 1999 đến tổng doanh thu 1 tỷ đô-la năm 2008. Nhìn lại những bước ngoặt đáng nhớ trong lịch sử công ty, có vẻ như tất cả đều là may mắn. Chúng tôi không đoán trước được những sự việc đã diễn ra, nhưng chúng là kết quả của những mối quan hệ mà chúng tôi đã xây dựng từ vài ba năm trước.

Vì vậy, tôi khuyên bạn nên từ bỏ cách tạo dựng quan hệ trong truyền thống trong giới kinh doanh. Hãy thử kết thêm bạn bè và thắt chặt các mối quan hệ. Chính tình bạn cũng là một phần thưởng. Càng có nhiều bạn, sau này bạn sẽ càng thu được nhiều lợi ích cho công việc và cá nhân mình. Bạn không biết chính xác lợi ích mình thu được là gì nhưng chúng sẽ xuất hiện thần kỳ sau vài năm.

Tôi muốn bữa tiệc sinh nhật lần thứ 26 cũng có không khí mà tôi đã trải qua ở buổi tiệc khiêu vũ. Vì vậy, trước đó vài tuần, tôi đã cố hết sức để biến nó thành một đêm không thể quên. Tôi vào một trang bán hàng trực tuyến và đặt mua máy tạo sương, đèn màu, máy chỉnh sáng, đèn laze, bóng dùng cho sàn nhảy, đèn cực tím, các miếng trang trí huỳnh quang và cả giàn treo đèn. Tôi muốn tạo gia không gian nhà kho thu nhỏ.

Khoảng 100 người đến dự sinh nhật tôi. Tôi đã đặt ở thang máy các bảng chỉ dẫn có ghi "810" kèm với mũi tên chỉ hướng lên nơi tổ chức tiệc. Em họ một người trong nhóm nhìn vào bảng chỉ dẫn và hỏi: "BIO là gì?" Chúng tôi cười phá lên. Đó chính là cái tên chúng tôi tìm kiếm lâu nay. Từ đó, chúng tôi quyết định gọi nơi tổ chức tiệc là "Câu lạc bộ BIO".

Bữa tiệc sinh nhật diễn ra khá suôn sẻ. Bài học quan trọng nhất mà tôi

thu được là không nên đưa nho vào thực đơn vì sáng hôm sau, sàn bếp đầy nho rụng và bị dẫm nát bét, trông như tôi có cả một ruộng nho trong Câu lạc bộ BIO. Tôi phải ghi nhớ để gạch thứ quả này ra khỏi thực đơn tiệc năm mới.

Tiếng lành đồn xa, hàng trăm người đến dự tiệc năm mói ở Câu lạc bộ BIO. Họ xếp hàng dài từ thang máy lên đến lối vào căn hộ. Đến 3 giờ sáng, mọi người đã về gần hết, chỉ còn khoảng 30 người. Tôi liền quyết định bẻ ngoặt miệng máy tạo sương để phủ sương ngập căn phòng.

Đột nhiên, đèn nháy liên tục, chuông báo động rít lên. Mất một lúc tôi mới nhận ra âm thanh phát ra từ đâu và chuyện gì đang diễn ra: sương ra quá dày đã kích hoạt báo động không chỉ của căn hộ này mà của cả tòa nhà. Lúc đó là 3 giờ sáng, chuông báo cháy kêu khắp tòa nhà. Một giọng nói tự động hướng dẫn mọi người sơ tán khỏi tòa nhà ngay lập tức.

Tôi lập tức tắt máy tạo sương và mở hết cửa sổ. Sương tan hết sau vài phút. Nhưng đã quá muộn. Tôi nghe thấy tiếng còi hú, ngó ra ngoài cửa sổ và thấy hai chiếc xe cứu hỏa đang tiếp cận tòa nhà.

Vài phút sau, ba người lính cứu hỏa xuất hiện ở cửa. Tôi giải thích mọi chuyện và chỉ cho họ xem máy tạo sương và đèn laze. Khi đã nhận ra rằng thực ra tòa nhà không bị cháy, họ cười phá lên, gửi lời chúc mừng năm mới rồi rời đi. Tôi sung sướng vì không bị bắt.

Tôi thở phào và tựa vào cửa sổ, nhìn theo những người lính cứu hỏa đang quay lại xe. Đèn xe cứu hỏa vẫn còn nhấp nháy.

Bỗng nhiên tôi nghe thấy một giọng phụ nữ: "Đáng kinh ngạc nhỉ? Anh đã làm ra mọi chuyện đấy."

Tôi nhìn xem đó là ai, nhưng không nhận ra. Cô có mái tóc vàng và mắt xanh, cũng đang tựa cửa nhìn theo đèn xe cứu hỏa nhấp nháy phía dưới.

"Vâng, họ khá dễ chịu. Tôi cứ lo là họ sẽ nổi điên với tôi, nhất là lại vào dịp năm mới." Tôi nói.

"Ý tôi không phải thế. Tôi nói việc kia cơ." Cô nói và quay lại, chỉ vào những người vẫn còn dự tiệc. "Anh có thể làm tất cả những gì anh muốn, và anh đã tạo ra một trải nghiệm mà mọi người sẽ nhớ mãi."

"Tôi thì không nghĩ là những người sống ở khu này sẽ tươi cười với tôi nếu biết vì sao mà họ phải sơ tán giữa đêm." Tôi nói. "Chắc họ cũng sẽ nhớ mãi đêm nay."

Cô cười. "Đừng lo. Đó chỉ là tai nạn thôi. Anh có thể đổ lỗi cho Y2K hay cái gì đấy. Ngày mai chắc các báo sẽ giật tít: Máy tạo sương hỏng gây tai họa!"

Tôi mỉm cười với cô. "Cô có tin là vài ngày nữa cả khu này sẽ biến thành văn phòng không?"

Cô nhìn sâu vào mắt tôi. Tôi vẫn nghe thấy tiếng nhạc nhưng dường

như cả thế giới đã biến mất. Tôi không biết cô gái này là ai, nhưng vũ trụ đã tình cờ đem chúng tôi đến bên nhau trong một khoảnh khắc duy nhất mà tôi sẽ ghi nhớ suốt đời.

"Hình dung, sáng tạo, và hãy tin vào vũ trụ của riêng anh, vũ trụ sẽ hình thành quanh anh." Cô dịu dàng nói. "Giống như những gì anh đã làm tối nay."

Cô nghiêng người, thì thầm vào tai tôi: "Chúc mừng năm mới."

Cô đứng thẳng lên rồi bỏ đi, không thêm một lời.

Hết